

北京国联视讯信息技术股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

(上接 A53 版)

多多电商采购专员通过平台交易数据及 ERP 数据中心,可以获取行业内各大厂商货物供应量及报价信息,实时掌握市场行情;同时依托平台优势获得议价能力,并最终确定合适货源及最优采购价格。

采购人员在采购执行过程中,对所有签约供应商资质均需经过采购部负责人和多多电商总经理严格审核。多多平台的注册供应商来源包括公司多年发展的行业资源积累、成熟客户推荐合作、采购部人员筛选开发等途径。

多多电商针对供应商要进行供应商认证,多多电商成立供应商认证小组,在考察供应商的信息资料后,会同采购、商务等部门进行现场调查,多多电商在进行现场考察后,各个部门通过现场观察情况,并结合供应商的相关文件、事前的市场调查情况、与供应商的客户和供应商的会谈情况,以及小组讨论进行综合评分,得出供应商最终认证的总成绩。

多多电商根据供应商的供货量、经营规模、诚信状况等认证情况的差异,将供应商划分为核心供应商、重点供应商、签约供应商,根据供应商等级不同,实施不同的合作策略和维护力度。如平台订单单会按优先级,先满足核心供应商、重点供应商次之、签约供应商再次之。多多电商按年度对各级供应商进行动态考核及管理维护,以确保为平台会员提供优质性价比的商品。根据平台交易数据,多多电商将积极与信誉良好、质量可靠的供应商建立长期紧密的战略合作关系,从而形成更加稳定的产业供应链体系。

2.商业信息服务(网站会员服务、会展服务、行业资讯服务和代理服务)

(1)销售模式

①销售架构

公司主要通过国联资源网开展商业信息服务,公司针对不同行业共设立了十个商务事业部开展销售和服务工作,其中第一、第十事业部主要负责机械、电力设备等行业领域的销售和售后服务,第二事业部主要负责交通和建材行业领域的销售和售后服务,第三事业部主要负责冶金、环保、工艺美术等行业领域的销售和售后服务,第四事业部主要负责钢铁结构、工程技术等行业领域的销售和售后服务,第五事业部主要负责煤炭、安全生产等行业领域的销售和售后服务,第六事业部主要负责石油石化等行业领域的销售和售后服务,第七事业部主要负责国防科技、电子等行业领域销售和服务,第八事业部主要负责医药研究和服务,第九事业部主要负责防腐、涂装等化工行业领域的销售和售后服务。现阶段,商业信息服务的销售以电子邮件、QQ、微信、电话销售为主,销售人员主要集中在北京。

②销售管理制度

针对商业信息服务业务,公司建立有一系列销售管理制度规范销售工作,预防销售部门内部业务重叠及保证客户服务质量。各商务事业部可根据业务需要,为尚未开发的行业进行立项申请,公司进行综合评审后予以批准或不予批准。

公司通过自主开发的销售管理系统和客户关系管理系统对销售工作进行协助,采取与多多平台一致的销售人员竞争机制,对商业信息服务业务进行管理。

③销售客户来源

A.网站会员服务获取客户、取得订单的方式和途径

公司主要依托国联资源网提供会员服务,网站会员服务获取客户、取得订单的方式主要包括两类:一是公司通过各种线上推广及采取各种网络营销策略(如搜索引擎营销、APP 营销、微信营销等)提高国联资源网的知名度和美誉度,吸引各种对国联资源网感兴趣的客户,通过国联资源网注册申请成为免费会员,在对国联资源网有一定的体验后,希望通过国联资源网获取相关服务,增强网络推广效果、获得更大收益,从而升级为收费会员;二是通过国联资源网各销售事业部的线下开发和组织的行业推广活动,获取潜在的客户,同时销售人员及时对国联资源网的免费会员及非会员潜在客户进行电话、微信或登门拜访,组织行业推广活动,以促进线上线下收费会员的转化,发展各企业客户成为收费会员。

B.会展服务、行业资讯服务和代理服务获取客户、取得订单的方式和途径

公司依托于国联资源网来提供会展服务、行业资讯服务和代理服务,这几类业务获取客户、取得订单的途径主要包括:一是国联资源网的各业务部门在发展过程中与很多相关行业客户保持了良好的合作关系,在公司举办相关行业的会展活动、策划编辑相关行业资讯产品和代理相关行业媒体的广告时,销售人员主动联系相关行业的企业客户,如有需求,即可发展成为为此类业务客户;二是公司通过在全国资源网的线上推广和相关网络营销途径等发布会展活动、行业资讯和代理广告服务信息,吸引有需求的企业主动联系公司客服和销售人员进行订购此类服务;三是公司销售人员对其他新客户的直接线下开发。

④具体销售模式

A.线上用户的销售

由于 B2B 电子商务平台的线上持续盈利能力与注册会员数量及访问量存在密切关系,因此公司对线上用户销售的首要目标是发展线上注册会员用户,增加国联资源网及旗下各行业分网的访问量。公司商业信息服务的一个销售事业业务人员主要负责通过电话、QQ、微信、上门拜访、举办线下会展活动、行业资讯信息的方式进行线上线下服务的推广和销售,引导其注册进行免费体验。

对于免费会员,各事业部重点引导其向收费会员转化。通过赠予免费会员一定期限的低等级服务体验,比如开通商铺服务,让注册免费会员了解服务内容、体验到会员服务等对自身业务的帮助,从而发展成为收费会员以获得更多专业服务。这类会员对国联资源网电子商务平台有一定认知程度并已获得了一定收益,希望增强网络推广效果,获得更大收益,因此会产生获取更深层次服务的需求,从而购买普通通等线上会员产品和会议活动、传媒推广、行业资讯等线下会员服务。

B.线下用户的销售

国联资源网各销售事业部通过挖掘行业企业黄页数据信息、网络搜索、网上注册的免费电话和来电咨询客户以及 CRM 系统进行管理的老客户及潜在客户,以电话、电子邮件、微信、QQ 等多种联系方式以及组织各类行业会议活动,来进行线下销售。线下业务的主要促成方式为电话和微信、QQ 销售。

C.销售流程和服务保障

销售人员在与客户达成合作意向时,双方就合同关键内容进行协商,并初步确定合同内容。销售部业务助理会受理销售人员提交的合同文本,并检查内容填写是否详实准确,是否存在违反公司相关合同条款规定的问题,审查完成后通过公司综合业务管理系统、OA 和微信企业号等向审批人员发送申请,根据合同金额的大小不同,由销售部业务总监和总经理分别进行审批。在合同审批通过后,与客户签订服务合同,开始接受付款并提供相应服务。

通过各个部门的共同协作为客户提供全方位售后服务,以促进会员的续费、升级。售后服务提供途径有网络技术部提供的网络运营保障及产品服务支持,以及各事业部后台工作人员的配置。例如事业部设有综合保障岗,其中包括买家专员、网络编辑专员、资料员、资源开发专员等。买家专员为客户提供采购专家的采购信息,以提高客户的销售效率;网络编辑人员负责针对收费会员的网上信息支持;资料员负责业务板块 DM 资料及外部会议纸质资料搜集整理,以提高对外资料发送的针对性;资源开发专员负责资源开发,通过收取会员费的持续服务,深度了解和挖掘一些企业的相关服务需求,与之开展增值服务。

在服务期间,销售人员和客服人员就电子商务综合服务平台的推广策略、使用技巧,以及线下会议活动、广告宣传、资讯信息等服务内容与收费会员保持密切沟通,确保其使用效果,从而与客户保持良好的长期合作关系。

公司重视线下的营销服务工作,充分了解行业用户对于线下服务的诉求,并为其提供供需对接、技术交流、媒体推广、专业资讯等线下会员服务项目,以积极提升服务效果。

(2)采购模式

公司商业信息服务的采购项目主要是网络服务设施、会展场地租赁、会展配套服务、合作单位的合作费支付、外包服务等。

①网络服务设施的采购:公司的业务运营和日常办公需要购买相应的服务器托管、网络设备、办公设备等,公司一般由网络技术部通过询价比价等方式采购,基本为稳定的长期合作供应商。

②会展场地租赁和酒店采购:公司的会展业务需要选择合适的场地举办,一般为商务酒店和会展中心,公司决定在某个城市举办会展之前,会由业务部门和行政部门联合对该城市的酒店场地设施地理位置、硬件设施、管理服务、价格水平、配套服务等方面进行严格的综合考察。公司在会展结束后,会进行效果反馈与评估,从而确定下一层的场地计划。

③会展差旅服务采购:公司作为会展组织者,需要负责会展部分场景的建设,以及通过旅行社等购买相关的机票、火车票等。公司会由业务部门和行政部门经过详细考察、综合比较最终会选择具有实力和经验的供应商作为合作伙伴。

④合作单位的服务费采购:公司的行业资讯业务和代理服务一般会和相关行业组织合作开展,公司专设有资源合作和策划中心,负责和行业合作单位的联系、洽谈和签约等事宜,并协调业务部门运营项目,同时向合作单位办理合作服务费用。

3.互联网技术服务

(1)销售模式

公司的互联网技术服务主要通过国联全网和西南电商为客户提供基于“互联网+”的全网总体设计、平台建设、系统开发、咨询培训和电子商务工程等业务服务;通过小资鸟帮助传统品牌企业运营线上天猫、京东的网上店铺。

①本业务板块的销售管理制度

根据客户信息来源的不同,本业务板块的销售管理制度分为两种:

A、通过流量推广和在互联网上获取的意向客户咨询或招标信息,通过 SEO 推广专员和投标专员获取信息后,根据分公司和北京总部的区域划分的前提下,将客户资源流转分配给具体负责的销售人员。

B、客户资源为销售人员自主开发的,在公司建立的统一销售管理制度基础上,通过销售管理系统和客户关系管理系统执行。公司规定销售人员在发掘客户后,客户资料信息一经录入客户关系管理系统并通过相关负责人审核通过后就拥有对该信息的管理权限,负责销售及售后服务和后续开发,其他销售人员不得再与该客户联系;但如果连续三个月没有将该客户发展为收费会员或没有服务记录,此销售人员的管理权限无条件解除且该客户成为公共资源,其他销售人员可以再次录入客户信息以获得销售及管理经验。

②本业务板块获取客户、取得订单的方式和途径

公司依托于国联资源网来提供互联网技术服务,本业务板块获取客户、取得订单的方式主要包括:一是通过在全国资源网、国联全网的线上推广和相关网络营销途径发布服务信息,吸引有需求的企业主动联系公司的客服和销售人员进行订购此服务;二是通过国联资源网销售人员的介绍和推荐,将网站会员服务、会展服务、行业资讯服务和代理服务等板块的客户转化成本业务板块的客户;三是公司销售人员对于新客户的直接线下开发;四是公司长期对公开招投标信息进行跟踪、采集,依托国联资源网旗下的阳光采购平台,对相关招标项目进行搜集整理,对符合公司要求的招标项目,公司业务部门会及时组织投标,在项目中标后,发展成为公司的客户。

③本业务板块的具体销售模式

A.销售方式

通过 SEO 推广、国联资源网销售人员介绍和推荐、通过阳光采购网等招标采购网参与投标、销售人员自行挖掘以及老客户介绍等方式,获取客户资源,并转化为订单。

B.销售流程和服务保障

销售部门获得意向客户后,即销售人员、咨询架构部门和技术、推广部门人员组成项目小组,进行提案和洽谈,制作标书,进行投标。签订合同后,即进

入项目执行系统进行各模块的合同进度管理,根据合同服务项目不同,分别由咨询架构部、平台建设部、系统开发部、营销推广部开展执行服务。期间,由项目小组负责人员与客户统一跟进需求对接和任务调整分配工作。工作进度严格按照全网执行系统,并设有时间节点对应的奖惩机制。同时,客户也能同步在系统上查阅工作进度和模块内容。之后,按合同约定,由客户进行验收,完成项目任务。

(2)采购模式

公司的互联网技术服务的采购项目主要指外包服务。公司的互联网技术服务项目,为了减少人力投入,会将服务项目中的非核心部分或来不及完成的部分服务模块外包给其他技术供应商。公司由网络技术人员具体考察筛选并确定供应商,并由项目实施部门进行效果反馈,以动态优选供应商。

(四)发行人行业竞争情况及市场地位

目前,中国 B2B 电子商务市场总体发展比较稳定,总体竞争呈“一超多强”的格局,阿里巴巴作为 B2B 行业内的领军者,已经建成了全球贸易生态圈,处于 B2B 市场第一的位置,慧聪集团、上海钢联、生意宝、焦点科技、国联股份等多个 B2B 竞争者多头并立。

发行人作为“一超多强”的多强之一,与慧聪集团、上海钢联、生意宝、焦点科技等上市公司的行业地位基本相当。各企业各自核心行业领域均具有较强的市场地位,如慧聪集团在商贸服务领域和广电、工程机械、IT 行业,上海钢联在钢铁行业,生意宝在化工行业,焦点科技在外贸服务领域具有各自领先优势。而发行人则在商贸服务领域和涂料化工、玻璃、卫生用品、工业机器、新能源汽车、环保等行业具有领先优势。

(五)主要服务的销售情况

1.报告期内按业务分类的收入情况

报告期内,本公司营业收入情况如下:

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
网上商品交易业务	361,158.68	95.69	194,789.09	92.40	78,096.48	85.67
其中:自营电商	361,158.68	95.69	194,789.09	92.40	78,096.48	85.67
第三方支付	-	-	-	-	-	-
SaaS 服务	-	-	-	-	-	-
商业信息服务	11,283.30	3.07	11,935.16	5.97	11,294.19	12.39
其中:网站会员服务	4,726.02	1.29	5,265.49	2.63	4,465.94	4.98
会展服务	4,978.79	1.31	4,101.07	2.01	3,567.44	3.91
行业资讯服务	925.13	0.25	830.10	0.42	1,616.63	1.78
代理服务	1,554.36	0.42	1,828.50	0.91	1,644.27	1.81
互联网技术服务	4,916.60	1.34	3,253.10	1.63	1,582.07	1.74
合计	367,360.48	100.00	199,977.35	100.00	90,942.74	100.00

2.报告期内公司营业收入按地区划分情况

区域	2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华东	183,652.58	49.83	101,689.32	50.84	57,728.81	63.48
华北	84,759.81	23.07	43,121.69	21.56	6,943.24	6.97
华中	28,066.66	7.63	20,259.72	10.13	13,068.07	14.37
华南	12,692.68	3.45	12,660.48	6.33	10,702.51	11.77
西南	36,872.20	9.76	19,507.26	9.75	1,964.61	2.16
西北	17,918.47	4.88	1,907.25	0.95	5,743.40	6.63
西北	2,574.19	0.70	7,867.67	0.39	5,041.18	5.55
港澳台	29.06	0.01	32.12	0.02	5,732	0.06
境外	2,442.35	0.66	2,984	0.01	-	-
合计	367,360.48	100.00	199,977.35	100.00	90,942.74	100.00

注:本表中的华北包括北京、天津、河北、山西、内蒙古;华东包括上海、山东、江苏、浙江、江西、安徽、福建;华中包括湖北、湖南、河南;华南包括广东、广西、海南;西南包括重庆、四川、贵州、云南、西藏;西北包括陕西、甘肃、宁夏、新疆、青海;西北包括黑龙江、吉林、辽宁。

五、发行人资产状况

(一)主要固定资产情况

本公司目前拥有与业务经营有关的固定资产主要有房屋及建筑物、运输工具、办公设备、电子设备(包括系统服务器、交换机、电脑及其他电子设备等)。

截至 2018 年 12 月 31 日,公司固定资产情况如下:

固定资产分类	原值	累计折旧	账面净值	成新率
房屋及建筑物	25,193,292.44	6,402,358.73	18,790,933.71	74.23
办公设备	494,944.38	297,587.00	197,357.38	39.86
电子设备	6,789,278.12	4,81,876.54	2,297,401.58	33.84
运输工具	2,340,980.04	652,303.94	1,688,676.10	72.14
合计	34,818,384.98	11,934,138.21	22,884,246.77	65.72

截至 2018 年 12 月 31 日,公司拥有取得房屋所有权的房产如下:

序号	房屋所有权证编号	土地使用证编号	房屋所有权人	建筑面积(m2)	位置
1	X京房地证字字第 4931118 号	京京国用(2015)出字第 0800366 号	国联全网	2,835.02	北京市丰台区南四环西路 188 号六区 3 号楼 1 至 10 层全部
2	京京房地证字字第 2290197 号	京京国用(2003)出字第 2290197 号	国联股份	197.74	北京市海淀区上地信息路 1 号 1 号楼 701
3	京京房地证字字第 2290198 号	京京国用(2003)出字第 2290198 号	国联股份	154.38	北京市海淀区上地信息路 1 号 1 号楼 702
4	京京房地证字字第 2290199 号	京京国用(2003)出字第 2290199 号	国联股份	171.18	北京市海淀区上地信息路 1 号 1 号楼 703

发行人主要房产为北京市丰台区南四环西路 188 号六区 3 号楼 1 至 10 层全部,2004 年 1 月 1 日,发行人与公司国联全网与北京中关村关道丰利达商务园建设发展有限公司签署编号为 5880101 的《商品房买卖合同》,商品房购买总价款 1,741.57 万元。发行人已足额支付上述购房价款。

发行人持有的京京国用(2015)出第 0800366 号土地证规划记载的地类(用途)为工业,X 京房地证字字第 4931118 号房屋所有权证记载的房屋性质为商品房,规划用途为工业用房。发行人该房产用于发行人及其子公司的日常经营活动,符合相关法律法规的规定。

(二)房屋租赁

1.租赁的房屋

截至本招股意向书签署日,公司租赁的房屋如下:

序号	出租人	租赁地址	面积(m2)	租金(元/年)	租赁期限	用途	房屋所有权证号	是否涉及集体或划拨用地	房屋所有权证用途
1	北京盛世源物业管理有限公司	中恒阳光北京市丰台区西四环 188 号 16 区 1 号楼中恒阳光大厦 5 层	460.51	790,004.91	2018.09.16 至 2020.09.15	办公	X京房地权证字第 4433692 号	否	工业用房
2	苑顺顺	中恒阳光北京市丰台区西四环 188 号 16 区 1 号楼中恒阳光大厦 5 层	90.00	120,000	2018.09.18 至 2019.09.17	办公	-	-	-
3	三河市城市房地产开发有限公司	三河市燕郊开发区 100 国道西侧,近廊坊燕郊西大街 D 区 1203、1206 室	154.05	72,600	2016.09.16 至 2019.09.15	办公	否	否	公寓
4	贾赞	国联股份北京市海淀区上地信息路 1 号楼 603 室	171.19	180,000	2019.01.01 至 2020.12.31	办公	X京房地权证字第 127533 号	否	综合
5	北京玉泉源物业管理有限公司第一分公司	国联全网北京市海淀区阜成路 115 号 B 座 023 室	37.00	54,020	2018.09.28 至 2019.9.27	办公	注 1	-	-
6	北京玉泉源物业管理有限公司第二分公司	国联全网北京市海淀区阜成路 115 号 B 座 020 室	114.00	166,440	2018.09.28 至 2019.9.27	办公	注 1	-	-
7	江苏化工品交易中心有限公司	张家港保税区石化交易大厦 1601 室	95.07	42,782	2018.10.25 至 2019.10.24	办公	张家港权证字第 0000319549 号	否	商业服务
8	成都市宏信市经营管理有限公司	锦江区新都区天府大道 1388 号美广场 D 座 494	71.77	26,400	2019.01.01 至 2019.12.31	办公	成房权证字第 2930349 号	否	办公
9	陈美娜	多多电商上海市浦东新区安公路 1909 号 1901 室	72.75	12,000	2017.04.05 至 2021.04.04	办公	沪房地地字第(2015)01934 号	否	商业、办公
10	江苏化工品交易中心有限公司	张家港保税区石化交易大厦地下层 101 室	90.00	20,000	2017.09.01 至 2019.08.31	办公	张家港权证字第 0000319549 号	否	商业服务
11	平昌县东顺物流有限公司	巴中平昌平昌口镇太平村东顺物流园 4 号楼 3 楼 2 号	60.00	18,000	2018.07.07 至 2019.07.07	办公	注 2	-	-
12	宁波微众投资管理有限公司	宁波市江北区兴宁路 677 号 605 号,697 号 3 楼 8-1-27 室	1150	注 3	2018.12.17 至 2019.12.16	办公	甬房权证江字第 20140005647 号	否	办公
13	宁波微众投资管理有限公司	宁波市江北区兴宁路 677 号 605 号,697 号 3 楼 8-1-25 室	1150	注 3	2018.10.24 至 2019.10.23	办公	甬房权证江字第 20140005647 号	否	办公
14	南充友家置业有限公司(注 4)	南充市高坪区东大街二段 40 号友家国际商贸中心(第 21 幢、二、三层 1F、2F)	1,333.41	640,036.80	2017.12.25 至 2020.12.24	办公	南充市国用(2015)第 002390 号	否	商业服务
15	无锡新嘉新置业有限公司	无锡滨湖区太湖新城湖西新城 280 号社区配套房立达大厦 603	184.90	67,488	2018.7.1 至 2019.6.30	办公	锡房地权证字第 B110006412 22 号	否	-

注 1:根据北京市海淀区玉泉源农工商总公司出具的证明文件,坐落于北京市海淀区阜成路 115 号 B 座 023 室和 020 室的房屋,建筑面积分别 37 平米和 110 平米,房屋权属归玉泉源农工商总公司所有,该房屋设计用途为办公,属于合法建筑,不在拆迁范围之内。

注 2:根据平昌县电子商务产业园管理委员会出具的证明,平昌县东顺物流有限公司租赁给巴中蜀蜀使用位于四川省平昌县江口镇大宁村东顺物流园

办公楼四楼 3 号,面积 60 平方米,因是新建房,无房屋产权证,同意房屋用途是商业,可以作为办公场所使用。

注 3:宁波电商城投资开发有限公司为宁波电商经济创新园区管理委员会下属公司,依法承租宁波市江北区长兴路 677 号、685 号、687 号三幢,分别转租给招引的电商企业和电商服务类企业,根据发行人与其签署的租赁合同,宁波电商城投资开发有限公司暂代发行人向出租人支付研发办公及生活所需的房租、水电费、物业管理费等。发行人何时以何比例向宁波电商城投资开发有限公司支付这些费用按其标准执行。

注 4:根据发行人与子公司南充凌云天下与南充友家置业有限公司签署的《租赁合同》,南充友家置业有限公司为出租方,南充凌云天下为承租方,南充市高坪区商务局为支付方,发行人在南充市高坪区建设电子商务进农村项目,为促进项目开展,高坪区商务局为发行人提供业务开展所需房屋。

发行人部分租赁房产不涉及不动产权证书无法判断土地类型,已取得不动产权证书的租赁房产不涉及集体或划拨用地,租赁房产用途均符合土地规划用途。发行人租赁房产均作为一般办公场所,且不是发行人主要办公场所,该房屋无法正常使用对发行人经营状况不会造成重大影响。

发行人部分办公用房租赁期限较短,已到租赁房产均已续签,发行人所租赁房屋主要为一般办公用房,发行人对房屋无特殊要求,发行人能够找到替代性经营场所,到期无法续租对发行人日常经营不构成重大不利影响。

2.无偿使用的房产

(1)邻水县商务局无偿提供房产

2017 年 1 月 5 日,发行人与邻水县商务局签订《邻水县电子商务进农村综合示范建设项目合同》,约定发行人在 2017 年 2 月 6 日前在邻水县注册具有独立法人资格的公司,专为本项目提供服务,服务内容包括电商公共服务中心及站点建设、县乡村三级物流配送、农产品电商配套项目和农村电子商务培训。

为促进项目的实施,广安县商务局将位于邻水县宏帆广场广邻大道 257 号、301 号商铺无偿提供给“安御临天下信息技术有限公司使用,2017 年 2 月 9 日,发行人以此地址注册成立广安御临天下信息技术有限公司,专为邻水县电子商务进农村综合示范建设项目服务。

根据邻水县商务局出具的证明,邻水县商务局将位于邻水县宏帆广场广邻大道 257 号 301 号场地,面积 251 平方米,无偿提供给广安御临天下信息技术有限公司使用,使用期限是 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日。此房产无产权证,产权关系属国有资产,不属于“双违”建筑,不在规划拆迁范围内。已取得相关利害关系人同意,可以开展生产经营活动。

(2)重庆科牧科技有限公司无偿提供房产

重庆科牧科技有限公司为发行人于子公司重庆市国联科牧电子商务有限公司少数股东,持有国联科牧 30%股权。重庆科牧为重庆市兴荣控股集团有限公司全资子公司,重庆市兴荣控股集团有限公司的唯一股东为重庆市荣昌区国有资产监督管理办公室。

根据重庆科牧科技有限公司出具的《无偿使用证明》,重庆科牧科技有限公司将重庆市荣昌区工业园区灵方大道 22 号 3 号楼 4#、5#房间提供给重庆市国联科牧电子商务有限公司无偿使用,自 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日。

(3)稻城天路信息技术有限公司

2018 年 11 月 18 日,蜀品天下与稻城县发展改革和商务投资促进局签署《四川省甘孜藏族自治州稻城县电子商务脱贫奔康示范县项目政府采购合同》,约定蜀品天下注册成立独立法人项目公司,负责项目建设和建成后的运营工作且自达成所有项目建设的效果及功能要求起连续运营 6 年以上。

根据稻城县发展改革和商务投资促进局提供的《房屋无偿使用协议》,稻城县发展改革和商务投资促进局将位于甘孜藏族自治州稻城县