

答：建筑行业过去、现在和将来都会是国民经济的支柱产业，这点放在发达国家也是如此，当前政策稳地产的态度是非常坚决的，长期来看地产投资可能已经处于超跌水平，未来改善型需求、保障性住房、城市更新改造等都将拉动地产投资恢复到合理规模；基建投资在稳增长的目标下依然是拉动经济增长的重要引擎，基础设施预计仍然在经济中保持较高比重。中央财政将在四季度增发一万亿国债，推动地方加大市政、基础设施建设，也是稳增长的重要举措，有利于建筑行业回暖。

即使将来建筑行业总量规模下降，但其本身庞大的规模体量所对应的数字化空间和容量依然是巨大的，欧美国家的建筑业体量小于我国，但其建筑业信息化的投入却领先我们，说明我国建筑行业信息化的渗透率还处于较低水平，未来提升的空间非常大。广联达在建筑领域做数字化的战略是坚定的，我们要做建筑产业的互联网平台，以行业 PaaS 平台作为底座，上层打造各种应用和解决方案，携手客户和生态合作伙伴，共同推动建筑行业数字化转型。

Q2：造价业务未来发展趋势？

答：计价业务目前主要还是依据国标定额，由国家提供行业定额和指导价值作为造价预算指导。随着造价市场化改革的逐步推进，企业需要建设自己的预算标准，积累自己的造价数据和指标，这样才能够更好地参与到市场竞争中去，因此造价业务的发展空间是不断延伸的。

算量业务目前主要是预算阶段的工程量计算，现在正在向施工阶段主材的精细化算量延伸，真正渗透到项目的生产管理中，直接为客户带来材料用量的节约。

造价业务的传统岗位工具这一块，尽管公司产品的占有率领先，但相对于其数量庞大的用户基础，依然有很大的提升空间。数字新成本助力客户实现精细化成本管理，帮助客户提升成本数

据积累和应用能力，在客户越来越重视成本管控以及造价市场化改革的趋势下，发展潜力和空间非常大。

未来造价业务还将不断延展，向后端与施工项目管理结合，向前端与设计业务结合，能够带来的更多的一体化价值。在专业覆盖范围上，也正在由房建进一步拓展到市政、公路等基础设施建设领域。

Q3：施工业务有哪些变化？

答：施工业务由追求规模高速增长阶段迈向规模和盈利并重的阶段，更加重视经营的质量和效益。今年初，公司施工业务聚焦大客户、大项目、大解决方案，但今年以来，在客户投入比较谨慎以及大项目数量减少的情况下，业务拓展效果没有达到预期。下半年以来，公司逐步调整了客户经营策略，区分不同客户和不同发展阶段、不同项目大小及项目特点，在岗位级、项目级、公司级层面提供更有针对性的产品和解决方案，满足不同客户的各类需求。在产品上进一步聚焦和瘦身，对于那些能够切实帮助客户节约成本、提升效率的刚需产品，在研发上加大资源投入和支持力度，将产品的价值进一步做厚，真正为客户带来效益。

Q4：新的组织结构运行是否达到预期？

答：今年组织结构的调整是把过去以产品为导向的组织转变为以客户为导向的组织，同时把内部的组织资源打通和复用，为客户提供整套系统性的解决方案。组织结构调整的方向和目标无疑是正确的，经过近一年的运行，我们也对过程中出现的一些问题做了及时的调整和改进，现在的组织运行已经进入了良性发展的轨道，但组织运行的效率和效果没有止境，是一个需要持续不断优化和提升的过程。今年业务的开展还是受到了组织结构调整

	阵痛期的影响，相信明年新的组织结构会对业务的开拓带来更多的积极影响。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有）	无