证券代码:300268 证券简称:佳沃食品 公告编号:2022-009

佳沃食品股份有限公司

2021 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

公司全体董事均亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所未发生变更。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

□ 适用 √ 不适用

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	佳沃食品	股票代码	300268
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	佳沃股份		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	吴爽	杨洋	
办公地址	北京市朝阳区北苑路58号航空科技大厦北塔10层	北京市朝阳区北苑路58号航空科技大厦北塔10层	
传真	010-57058364	010-57058364	
电话	010-57058362	010-57058362	
电子信箱	joyviofood@joyviofood.com	joyviofood@joyviofood.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)主要业务

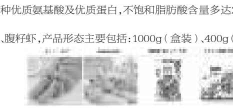
公司主要从事优质蛋白海产品的养殖、加工及销售,在以三文鱼为代表的优质海鲜蛋白的上游环节,对稀缺资源拥有深度掌控能力。公司采取产业化经营模式,主要业务通过境外的智利控股子公司Australis开展三文鱼的养殖、加工、销售;通过境内控股子公司青岛国星开展狭鳕鱼、北极甜虾、比目鱼等加工及销售;通过境内其他控股子公司研发、加工、销售健康、营养、美味的品牌深加工食品。

(二)主要产品及用途

公司的明星产品主要包括三文鱼、北极甜虾、狭鳕鱼、真鳕鱼、比目鱼等优质海产品以及基于以上优质海产品推出的健康营养3R预制菜系列产品。

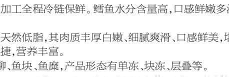
1、三文鱼:公司自行养殖、加工的三文鱼来自智利南部南太平洋近南极水域,产地水源清冽、优质无污染、自然禀赋优异。三文鱼富含Omega-3、18种氨基酸(包含人体必需的8种氨基酸)、维生素A/D以及铁、钙、锌、硒等多种微量元素,低脂肪,能够促进大脑发育,增强记忆力,提高身体免疫力,预防心血管疾病,抗衰老,抗肿瘤,防止视力衰退,营养价值极高,常食适量三文鱼,符合目前从“吃饱”“吃好”再到“吃对”的消费升级趋势。

公司的三文鱼主要分为大西洋鲑和鳟鱼,产品形态主要包括:整鱼(HON&HG)、鱼柳(Fillet)和增值产品(VAP)。整鱼包括带头去脏和去头去脏;鱼柳覆盖Trim A到Trim F全系列产品;增值产品包括全球销售的鱼段(Portion)、鱼肉丁等精细分割产品,以及专注于家庭消费细分市场品牌“Mama Bear”系列产品、“佳沃鲜生”、“馋熊同学”等三文鱼深加工品牌食品。



2、北极甜虾:公司进口的北极甜虾主要产于加拿大近北极圈、远洋200-250米深的冰冷海水环境中,水质纯净无污染。北极甜虾富含维他命B12、钙/镁/钠等多种微量元素、9种优质氨基酸及优质蛋白,不饱和脂肪酸含量多达2.6克/100克;公司加工销售的北极甜虾肉质紧实鲜甜,解冻即食。

公司的北极甜虾产品主要为头籽虾、腹籽虾,产品形态主要包括:1000g(盒装)、400g(盒装、袋装)、200g(袋装)。



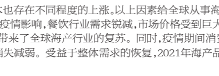
3、其他高蛋白深海鱼:狭鳕鱼、真鳕鱼、比目鱼。

狭鳕鱼是一种冷水性中下层鱼类,源自太平洋西北洁净海域洋流汇集处,海水富含天然养料。狭鳕鱼含有A、D、E等多种维他命以及不饱和脂肪酸、钙、磷、铁、B族维生素等,具有肉质细腻、水润柔嫩的特点;呈蒜瓣状肉,易于烹饪。

真鳕鱼直采自原产地,从食材运输到加工全程冷链保鲜。鳕鱼水分含量高,口感鲜嫩多汁,富含DHA、EPA和钙、硒等多种营养物质,适合各年龄段消费者食用。

比目鱼生长在自然纯净的极地深海,天然低脂,其肉质丰厚白嫩、细腻爽滑、口感鲜美,堪称鱼中上品。公司生产的比目鱼段适合家常清蒸、香煎、红烧等多种料理方式,烹饪便捷,营养丰富。

公司的高蛋白深海鱼产品主要有鱼柳、鱼块、鱼糜,产品形态有单冻、块冻、层叠等。



(三)全球海鲜蛋白行业情况

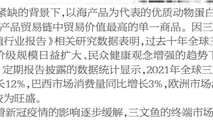
在供应端,企业的生产经营均面临不同程度的影响。各国为应对疫情推出各项空运、陆运、海运管制措施导致运力紧张,价格高企,供应链不稳定性提升,同时人工、运营等成本也存在不同程度的上涨。以上因素给全球从事海产品养殖、加工、销售的企业带来了严峻的考验。

在需求端,2020年全球海产品市场受疫情影响,餐饮行业需求锐减,市场价格受到巨大冲击。2021年,随着全球范围内疫情的缓解及社交管控的逐步放开,餐饮渠道需求恢复带来了全球海产行业的复苏。同时,疫情期间消费者形成固有的居家烹饪、线上购买海产品等消费习惯并未因餐饮渠道的开放恢复而消失减弱。受益于整体需求的恢复,2021年海产品价格开始逐步恢复。

1、三文鱼行业情况

(1)供应日趋偏紧。三文鱼作为优质海鲜蛋白的代表,供应主要来自于人工养殖,但由于养殖区域有限,养殖牌照的稀缺,导致未来全球供应日趋偏紧。面对持续增长的消费需求,市场长期的供需紧平衡使上游养殖端成为全产业链中价值最高的环节。

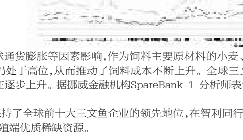
挪威和智利作为全球三文鱼两大主要产地,供应量合计约占全球供应量的80%。行业专业研究机构Kontali和DNB Markets公布的数据显示,2021年全球大西洋鲑收获量约为282万吨(WFE),同比增长4%。其中2021年挪威大西洋鲑收获量为151万吨(WFE),同比增长10%,主要由于2021年挪威产区整体海水生物生长条件良好,收获均重增加;与此同时,2021年四季度当地鱼鳃和其他疾病原因导致收获提前,收获尾数高于预期。而2021年智利大西洋鲑收获量约为67万吨(WFE),同比下降14%,主要由于投苗数量减少及收获均重下降,一方面疫情导致智利2020年投苗计划被打乱、投苗数量减少,以及2021年末部分养殖区天气原因使得收获计划推后,导致收获尾数减少;另一方面年内收获节奏提前以及部分养殖区海水生物生长条件不佳影响生长速度,使得智利整体行业收获均重较2020年有所下降。Kontali预测,未来几年全球三文鱼的供应增速将放缓,2020-2024年年均复合增速预计为4%,其中2022年全球三文鱼供给增长率低于1%。全球最大的三文鱼生产商美威(Mowi)公司2021年第四季度报告预计,2022年全球三文鱼供应量将与2021年基本持平。



(2)需求持续增长。在可用陆地资源紧缺的背景下,以海产品为代表的优质动物蛋白已经成为人们日益青睐的营养来源。海产品中的三文鱼肉质鲜美,营养价值高,是全球水产品贸易链中贸易价值最高的单一商品。因三文鱼供应受到养殖海域和经营许可的限制,整体趋势供不应求,美威2021年《三文鱼养殖行业报告》相关研究数据表明,过去十年全球三文鱼消费总金额年复合增速达到8%。

在全球人口不断增长、新兴市场中产阶级规模日益扩大、民众健康观念增强的趋势下,长期来看全球三文鱼市场需求将持续增长。根据全球最大三文鱼生产商美威(Mowi)定期报告披露的数据统计显示,2021年全球三文鱼消费量约为286万吨(WFE),同比2020年增长8%。2021年美国市场消费量同比增长12%,巴西市场消费量同比增长3%,欧洲市场消费量同比增长7%,亚洲市场消费量同比增长7%。因此长期来看全球三文鱼市场需求较为旺盛。

(3)价格逐步恢复。2021年以来,随着新冠疫情的影响逐步缓解,三文鱼的终端市场需求及销售价格均出现了快速回暖势头。根据DataSalmon的最新报告,2021年以来,智利三文鱼价格呈现快速上升趋势。与2020年相比,2021年智利销往美国鱼柳Trim D (3-4 磅) 行业平均价格同比上涨33%;智利销往巴西蒙特港整鱼(12-14磅) 行业平均价格同比上涨58%;智利销往中国上海整鱼(6+kg) 行业平均价格同比上涨41%。



(4)饲料成本承压。受疫情、全球通货膨胀等因素影响,作为饲料主要原材料的小麦、玉米、植物油、鱼油、鱼粉等大宗商品价格自2020年第二季度开始持续上涨,目前仍处于高位,从而推动了饲料成本不断上升。全球三文鱼行业平均饲料成本约占出笼成本的45%-55%,受此影响,三文鱼养殖成本也在逐步上升。据挪威金融机构SpareBank 1 分析师表示,受饲料价格上涨的影响,2022年养殖成本将持续面临挑战。

公司旗下子公司Australis继续保持了全球前十大三文鱼企业的领先地位,在智利同行业公司中名列前茅,牢固掌控了全球优质海鲜蛋白全产业链中价值最高的上游养殖端优质稀缺资源。

2、狭鳕鱼、北极甜虾行业情况

狭鳕鱼是一种深海捕捞的野生鱼类,是世界上捕获量最高的经济鱼类之一,也是全球消费最多的食用鱼之一。狭鳕鱼主产国是俄罗斯和美国,两国捕捞量合计占全球狭鳕鱼捕捞总量的90%以上,且均对狭鳕鱼实施捕捞配额和捕捞期限双重管理模式,严格控制捕捞配额和休渔期。2021年,受全球物流紧张、海运费涨幅较大等影响,狭鳕鱼捕捞和运输成本普遍上涨。2022年,狭鳕鱼预期捕捞配额预计将减少,据俄罗斯狭鳕捕捞协会(PCA)数据,俄罗斯狭鳕鱼捕捞配额总量预计将从2021年199.5万吨降低至192.7万吨,同比减少3.8%;根据美国国家海洋大气管理局(NOAA)数据,美国狭鳕鱼捕捞配额总量预计将从2021年150.5万吨降低10-20%至120-135万吨。同时,复杂多变的国际形势和贸易摩擦也会对狭鳕鱼的全球贸易带来一定的影响。

北极甜虾主要捕捞于北冰洋和北大西洋海域,主要捕捞国家有加拿大、格陵兰、丹麦、冰岛和挪威等,全球年捕捞量在25万吨左右,其中加拿大的北极甜虾捕捞量占全球捕捞量的60%左右。得益于极高的营养价值和鲜甜紧致的口感,北极甜虾在全球范围内广受消费者认可。

公司子公司青岛国星继续保持了中国最大的北极甜虾进口分销商、狭鳕鱼加工供应商的行业领先地位,与国外拥有捕捞配额的船公司签订了独家优先代理权。经过多年深耕细作,青岛国星在狭鳕鱼、北极甜虾领域取得业内领导地位,与上游供应商建立了长期稳定的业务关系,与下游客户建立了良好的战略合作关系,拥有稳定的上下游合作伙伴群体。

(四)中国海鲜蛋白行业情况

1、三文鱼行业情况

根据中国海关统计局数据显示,发生疫情前的2019年,我国进口大西洋鲑达到9.08万吨,2017-2019年间,进口大西洋鲑鱼总量保持较快增长,复合年增速达35.5%。2020年受新冠疫情的影响,我国大西洋鲑进口量下降至5.3万吨,2021年进口量有所回升至5.77万吨,同比增长8.87%。2020年我国大西洋鲑进口金额为3.85亿美元,2021年则为6.16亿美元,同比增长60%,实现了恢复性增长。随着疫情的阶段性影响逐步退去,中国市场对三文鱼的消费需求将逐渐恢复。

国内外疫情多轮反复对供应链形成了扰动,供应链的运行依然未恢复常态。进口的不稳定影响客户产品交付的及时性,防疫措施的加强推高了港口消杀和滞港仓储等费用,对三文鱼进口供应链造成了巨大影响。未来随着通关政策的不断优化,三文鱼进口供应链有望逐步常态化。

现阶段,国内以三文鱼为代表的海鲜蛋白消费中约90%为餐饮渠道消费,约10%为零售终端消费。疫情以来,消费者的消费习惯已开始向零售业态和线上购买转移,并由原来的餐饮生食,向家庭烹制转变。对比日韩欧美等国约60%左右的零售终端消费比例,中国的零售终端市场的增长机会巨大。目前中国人均三文鱼年消费量大约为0.06kg,而挪威、瑞典和芬兰的人均年消费量多达6-8kg不等。对标欧洲,中国市场具有超过百倍的增量空间,是全球最有增长潜力的三文鱼消费市场。

同时,中国三文鱼市场亟待整合。目前中国三文鱼市场尚处于发展初期,行业集中度低、加工产能不足,市场参与者良莠不齐,因此未来必将被集中加工、全程可控、溯源可追的先进智能化生产所替代;销售环节为多层级批发流转,传统集贸市场占比较高,开放式销售场所的人员流动性大、接触面繁杂,导致卫生安全难以保障,无法进行产品溯源,亟待龙头企业进行产业链整合。

2、狭鳕鱼、北极甜虾行业情况

根据中国海关统计局数据显示,2021年中国进口冻狭鳕鱼38.23万吨,同比2020年的进口量60.72万吨,下降37.04%。2021年全年,中国进口冷冻北极虾3.86万吨,同比2020年的5.04万吨,减少23.41%。

青岛国星作为中国最大的狭鳕鱼加工供应商,深耕行业多年,产品种类丰富,加工工艺成熟,能够满足不同客户的不同需求,同时与上游供应商和下游客户建立了稳定的合作关系。中国是北极甜虾的最大进口国,北极甜虾也是最早进入中国市场的进口水产品之一,且价格适中,因此在中国市场的接受和认可程度较高。青岛国星在行业内深耕多年,依托丰富的行业经验,前瞻性采购北极甜虾,通过市场渠道下沉、灵活的产品设计等措施,进一步巩固了行业龙头地位。

3、3R预制菜行业情况

随着人们生活节奏的加速和生活习惯的改变,尤其受疫情期间居家用餐为主等因素的影响,市场对于3R预制菜产品的需求大幅上涨。同时,预制菜具备多元化的产品选择和丰富的菜品组合;其标准化的生产流程具有保证菜品口味稳定、提高出餐速度等优势;能够满足餐饮行业对预制菜日益提升的需求。预制菜行业的上游为水产养殖、禽畜牧养殖、农产品及蔬菜种植等原材料生产行业,行业下游为餐饮市场和消费市场。

目前在3R预制菜尤其是以三文鱼为代表的的优质海鲜蛋白预制菜领域,中国尚未出现规模化的生产企业和品牌。目前国内预制菜企业对自身品牌塑造日渐重视,渠道竞争逐步转化为品牌竞争。品牌塑造一方面能够加强消费者的品牌认知度,提升客户的产品信任度和依赖度,形成稳固、持续的上下游供应关系;另一方面也为预制菜企业在后续产品开发及销售、拓展市场、提升毛利率等提供坚实支撑。

此外,当前涉足预制菜的公司对产品研发高度重视,根据精准客户群体的高频消费习惯,有针对性的研发营养预制产品是未来的发展方向。在客户群体方面,儿童群体、健身人士、年轻新一代消费人群等不同群体对优质动物蛋白的需求因人而异且各具特色;在产品品类方面,兼具安全健康、营养美味且形态多样等特点的海鲜蛋白预制菜品则越来越受到广大消费者的喜爱。

公司在海鲜蛋白领域具有掌控上游优质三文鱼资源的优势,并且具备完善的全球食品安全保证体系和第三方权威认证,为公司研发以三文鱼为食材的优质海鲜蛋白健康营养食品以及预制菜系列产品提供强有力的支撑。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位:元

	2021年末	2020年末	本年末比上年末增减	2019年末
总资产	11,300,420,797.67	11,006,213,936.23	2.67%	11,640,343,726.17
归属于上市公司股东的净资产	631,173,109.33	928,426,556.57	-32.02%	73,395,586.36
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	4,597,218,164.16	4,525,007,475.06	1.60%	3,427,737,434.19
归属于上市公司股东的净利润	-288,681,797.16	-713,233,948.43	59.52%	-126,415,213.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-317,271,805.89	-689,981,536.91	54.02%	-135,057,559.76
经营活动产生的现金流量净额	303,886,024.78	88,606,301.90	242.96%	250,082,780.42
基本每股收益(元/股)	-1.6572	-4.9513	66.53%	-0.9434
稀释每股收益(元/股)	-1.6572	-4.9513	66.53%	-0.9434
加权平均净资产收益率	-37.02%	-427.00%	389.98%	-75.53%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,152,213,847.21	1,074,916,165.13	1,149,854,631.96	1,220,233,519.86
归属于上市公司股东的净利润	-156,251,327.86	19,845,212.65	30,419,969.39	-182,695,651.34
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-157,182,159.01	2,564,157.27	30,995,192.27	-193,728,386.67
经营活动产生的现金流量净额	159,799,976.99	82,027,876.03	68,069,816.71	-6,011,644.95

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	9,021	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	9,511	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0

前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
佳沃集团有限公司	境内非国有法人	46.08%	80,265,919	40,200,000	质押	40,065,919
中国工商银行股份有限公司-交银施罗德趋势优先混合型证券投资基金	其他	4.65%	8,096,766	0		
杨荣华	境内自然人	3.78%	6,590,000	0		
中国工商银行股份有限公司-嘉实主题新动力混合型证券投资基金	其他	1.02%	1,774,000	0		
黄海生	境内自然人	0.91%	1,581,951	0		
魏一凡	境内自然人	0.82%	1,424,100	0		
上海宏预资产管理有限公司-宏预资产-私募学院菁英279号私募基金	其他	0.69%	1,210,000	0		
陈 浩	境内自然人	0.57%	1,000,000	0		
沈东涛	境内自然人	0.55%	950,800	0		
韩建新	境内自然人	0.51%	886,500	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东间是否存在关联关系,也未知是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。					

公司是否具有表决权差异安排

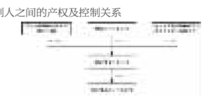
□ 适用 √ 不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□ 适用 √ 不适用

三、重要事项

2021年,由于疫情原因,全球经济受到不同程度的冲击,国内外市场面临着复杂的宏观环境。公司业务也受到跨境物流成本持续高企、港口消杀费用和滞港仓储等费用增加的不利影响,在公司董事会的正确领导下,公司全员上下齐心、共同努力,履职尽责、敢于担当,围绕“整合上游资源,开拓中国市场”的发展思路,努力推进年度经营工作计划,各项经营举措稳步推进,取得良好业绩增长。2021年全年,公司实现营业收入45.97亿元,同比增长1.6%;实现归属于上市公司股东的净利润-2.89亿元,较上年同期大幅减亏4.24亿元。剔除子公司计提商誉减值因素后的归属于上市公司股东的净利润-1.53亿元,较上年同期大幅减亏5.60亿元。报告期内,公司重点开展以下工作:

(一)持续开发增值产品,打造业务增长新引擎

海外市场,公司专注打造全球品牌“Southring”。智利子公司Australis 隆重推出全球品牌“Southring”,在全球主要市场重塑鲜明、统一的产品形象。同时推出了零售品牌产品“Mama Bear”,聚焦全球零售业中强劲增长的家庭消费细分市场,服务于有宝宝的家庭。“Mama Bear”的推出,丰富了公司面向全球终端消费市场的产品组合,进一步助力公司成为全球高品质、高营养、可持续三文鱼食材食品供应商的代表。

中国市场,公司大力打造高附加值产品。公司在以三文鱼为代表的优质海鲜蛋白的上游环节,对稀缺性原材料资源拥有实质性掌控能力,并且具备完善的全球食品安全体系和第三方权威认证,为公司培育并开发基于三文鱼的深海优质蛋白健康营养食品和3R预制菜系列产品提供强有力的支撑。报告期内,公司加大研发力度,重磅推出了针对儿童群体的高营养食品品牌“馋熊同学”,在3R预制食品领域迈出了探索的重要一步,产品主要为海鲜蛋白鲜松系列等儿童辅食。同时,公司推出全新的专注高端礼赠市场的“南极颂”产品线;面向零售市场的产品线“佳沃鲜生”与全国各大商超及电商平台展开合作,开启线上线下促销活动。此外,公司还为盒马供应冰鲜三文鱼产品,通过新零售渠道触达更多的消费者。

未来公司将持续推进品类扩张,丰富产品矩阵,实现公司产品附加值提升的同时提升品牌影响力,成为中国海鲜蛋白食品旗帜品牌。

(二)不断开拓下游渠道,加大品牌露出力度

渠道方面,公司已具备全球化布局、全渠道专业化销售、服务能力,拥有多元立体化渠道网络,顺畅的销售通路,构建起了“线上+线下”复合型渠道体系。

海外销售渠道方面,公司与国外主要地区的客户建立了广泛、紧密、稳定的销售网络,覆盖欧美、日本等国家或地区,产品获得终端客户的广泛认可。报告期内,公司在保持目前境外优势销售渠道前提下,积极进行境外新销售渠道的拓展,通过参加美国波士顿海鲜博览会等线下行业展会、线上网站、邮件咨询等多种方式积极寻求更多的途径,开拓销售渠道。

中国销售渠道方面,公司在与大型商超、进出口商、加工商、连锁餐饮等线下渠道及盒马等新零售平台保持紧密合作的同时,在天猫、京东等主流电商平台开设线上店铺。此外,公司通过微信小程序“佳沃南极颂”、“佳沃鲜生活”向广大消费者提供更多样、更便利的消费渠道。报告期内,公司通过参加大型行业展会、赞助重大活动等形式加大品牌露出推广,2021年11月,第六届“智利周”在智利驻华使馆成功举办,公司作为本次活动食品赞助商之一,为活动提供了优质三文鱼产品,受到现场嘉宾的一致好评,同时在线上活动中,智利大使和参赞参加了直播带货。

(三)加强资源整合协同,提升管理运营效率

报告期内,公司资源整合工作全面开展,通过大力巩固上游养殖核心资产、优化运营能力、拓展销售渠道、加强各业务板块协同等措施,业务融合积极顺畅,新产品开发稳步推进,产品结构不断优化。同时内部推行进一步精简业务和管理审批流程,提高审批效率;推行全体系知识共享,加强业务横向协同,完善销售、采购、研发、财务等多条线的沟通机制,提高为业务赋能的精准度。公司紧抓行业复苏机遇,科学应对原材料价格上涨、市场波动等变化,确保了公司运营效率的提升和盈利能力的恢复。

拓展中国消费市场,实现全球多元化配置。2021年,全球经济和以三文鱼为代表的海产品行业逐步走上复苏轨道,中国依然是全球经济发展的主要增长引擎,消费需求拥有巨大开发潜力,因此公司作为一家国际化经营的企业,将中国市场作为重点拓展方向,即在进一步巩固美欧、亚太等海外市场的同时,加强中国市场的渠道拓展,进而实现公司业务全球市场的多元化配置,以实时动态的灵活应对区域市场波动可能给公司带来的影响,从而为未来公司打造全产业链、全球化、专业化的世界级海鲜平台企业,奠定扎实基础。

证券代码:300268 证券简称:佳沃食品 公告编号:2022-020

佳沃食品股份有限公司关于召开2021年年度股东大会的通知

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

佳沃食品股份有限公司(以下简称“公司”)于2022年4月6日召开第四届董事会第十五次会议,审议通过了《关于提请召开2021年年度股东大会的议案》,公司决定于2022年4月28日(星期四)召开2021年年度股东大会,本次股东大会的召开符合《公司法》、《上市公司股东大会规则》等法律、规范性文件以及《公司章程》的相关规定。现将会议有关事项通知如下:

一、召开会议的基本情况

1、会议届次:2021年年度股东大会

2、会议召集人:公司董事会

3、会议召开的合法性及合规性:经公司第四届董事会第十五次会议审议通过,决定召开2021年年度股东大会,本次会议的召开符合有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件和《公司章程》相关规定和要求。

4、会议召开日期及时间:

现场会议召开时间:2022年4月28日(星期四)上午10:30。

网络投票日期和时间:2022年4月28日。

其中,通过深圳证券交易系统投票时间为2022年4月28日9:15-9:25,9:30-11:30和13:00-15:00;通过深圳证券交易所互联网进行网络投票的具体时间为2022年4月28日9:15-15:00之间的任意时间。

5、会议召开方式:现场表决与网络投票相结合的方式。

(1)现场投票:包括本人出席及通过填写授权委托书授权他人出席。

(2)网络投票:公司将通过深圳证券交易系统和互联网投票(http://wltp.cninfo.com.cn)向公司股东提供网络形式的投票平台,股东可以在网络投票时间内通过上述系统行使表决权。

公司股东应选择现场投票和网络投票方式中的一种方式,如果同一表决权出现重复投票表决的,以第一次投票表决结果为准。

6、会议的股权登记日:2022年4月21日

7、会议出席对象

(1) 截止2022年4月21日下午收市后在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司登记在册的本公司股东均有权出席股东大会,并可以以书面形式委托代理人出席会议和参加表决,该股东代理人不必是公司股东。

(2)公司董事、监事和高级管理人员。

(3)公司聘请的律师。

(4)根据相关法规应当出席股东大会的其他人员。

8、现场会议地点:北京市朝阳区双营路甲6号院北苑大酒店会议室。

二、会议审议事项

提案编码	提案名称	备注
		该列打勾的栏目可以投票
100	总议案:除累积投票提案外的所有提案	√
非累积投票提案		
1.00	《公司2021年度董事会工作报告》	√
2.00	《公司2021年度监事会工作报告》	√
3.00	《公司2021年度财务决算报告》	√
4.00	《2021年年度报告》全文及摘要	√
5.00	《关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的议案》	√
6.00	《关于2021年度利润分配的议案》	√
7.00	《关于预计2022年度日常关联交易额度的议案》	√
8.00	《关于2022年度申请综合授信额度及提供担保的议案》	√
9.00	《关于使用闲置自有资金开展理财业务的议案》	√
10.00	《关于修改〈公司章程〉的议案》	√
11.00	《关于修改〈公司股东大会议事规则〉的议案》	√
12.00	《关于修改〈公司董事会议事规则〉的议案》	√
13.00	《关于修改〈公司监事会议事规则〉的议案》	√
14.00	《关于修改〈公司独立董事工作制度〉的议案》	√
15.00	《关于制定〈公司关联交易管理制度〉的议案》	√
16.00	《关于制定〈公司股东大会网络投票管理制度〉的议案》	√
17.00	《关于调整董事会专门委员会设置的议案》	√
累积投票提案	提案18为等额选举	
18.00	《关于补选非职工代表监事的议案》	应选人数1人
18.01	关于补选王维勇先生为非职工代表监事的议案	√

上述提案1、提案3-9已经公司第四届董事会第十五次会议审议通过;提案2-9已经公司第四届监事会第十三次会议审议通过;提案10-12、提案14-16已经公司第四届董事会第十四次临时会议审议通过;提案13、提案18已经公司第四届监事会第十二次临时会议审议通过;提案17已经公司第四届董事会第十次会议审议通过。具体内容详见公司分别于2021年9月7日、2022年3月25日、2022年4月8日在巨潮资讯网上披露的相关公告。公司时任独立董事将在本次股东大会上,就2021年度工作情况进行述职。

上述提案7须关联股东回避表决;上述提案10-13须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上表决通过。

上述提案18须逐项表决;上述提案18须采用累积投票方式进行表决,股东所拥有的选举票数为其所持有表决权的股份数量乘以应选人数,股东可以将所拥有的选举票数以应选人数为限在候选人中任意分配(可以投出0票),但总数不得超过其拥有的选举票数。

上述提案须对中小投资者单独计票。

三、会议登记等事项

1、登记方式:

股东可以现场、信函或传真方式登记(采用信函或传真形式登记的,请进行电话确认)。

(1)自然人股东持本人有效身份证和股东账户卡办理登记,委托代理人必须持有授权委托书、委托人身份证、代理人身份证、委托人股东账户卡办理登记手续。

(2)法人股东由法定代表人出席会议的,需持营业执照复印件(加盖公章)、法定代表人身份证和法人证券账户卡进行登记;由委托代理人出席会议的,需持营业执照复印件(加盖公章)、法定代表人身份证复印件、法人授权委托书、法人证券账户卡和代理人身份证进行登记。

2、登记时间:2022年4月25日9:00-17:00

3、登记地点:北京市朝阳区北苑路58号航空科技大厦北塔10层

4、会议联系方式

联 系 人:吴爽、杨洋

联系电话:010-57058362

电子邮箱:joyviofood@joyviofood.com

通讯地址:北京市朝阳区北苑路58号航空科技大厦北塔10层

邮政编码:100020(信函请注明股东大会字样。)

本次股东大会现场会议会期半天,参会人员的食宿及交通等费用自理。

5、注意事项

(1)根据深圳证券交易所《关于全力支持上市公司等市场主体坚决打赢防控新型冠状病毒感染肺炎疫情阻击战的通知》,为配合当前疫情防控工作,保护股东及参会人员健康安全,公司鼓励和建议各位股东选择通过网络投票方式参与本次股东大会;

(2)拟现场参加会议的股东及股东代理人请务必提前关注并遵守北京市新冠疫情的防控要求。公司将严格遵守有关疫情防控要求,对现场参会股东进行严格登记和管理,现场参会股东及股东代理人须全程佩戴口罩、接受体温检测、出示健康码、电子行程卡及如实完整登记个人相关信息等。不符合疫情防控有关规定和要求的股东及股东代理人将无法进入本次会议现场。

四、参加网络投票的具体操作流程

在本次股东大会上,股东可以通过深圳证券交易所交易系统和互联网投票系统(地址为http://wltp.cninfo.com.cn)参加投票。参加网络投票的具体操作流程详见附件一。

五、备查文件

1、第四届董事会第十五次会议决议。

特此公告。

附件一:参加网络投票的具体操作流程

附件二:《参会股东登记表》

附件三:《授权委托书》

佳沃食品股份有限公司

董 事 会

2022年4月8日

附件一:

参加网络投票的具体操作流程

一、网络投票的程序

1、投票代码与投票简称:投票代码为“350268”,投票简称为“佳沃投票”。

2、填报表决意见或选举票数。

对于非累积投票提案,填报表决意见:同意、反对、弃权。

对于累积投票提案,填报投给某候选人的选举票数。上市公司股东应当以其所拥有的每个提案组的选举票数为限进行投票,股东所投选举票数超过其拥有选举票数的,或者在差额选举中投票超过应选人数的,其对该项提案组所投的选举票均视为无效投票。如果不同意某候选人,可以对该候选人投0票。

累积投票制下投给候选人的选举票数填报一览表

投给候选人的选举票数	填报
对候选人A投X1票	X1票
对候选人B投X2票	X2票
…	…
合 计	不超过该股东拥有的选举票数

各提案组下股东拥有的选举票数举例如下:

选举监事(如提案18,采用等额选举,应选人数为1位)

股东所拥有的选举票数=股东所代表的有表决权的股份总数×1

股东可以在1位监事候选人中将其拥有的选举票数任意分配,但投票总数不得超过其拥有的选举票数,所投人数不得超过1位。

3、股东对总议案进行投票,视为对除累积投票提案外的其他所有提案表达相同意见。

股东对总议案与具体提案重复投票时,以第一次有效投票为准。如股东先对具体提案投票表决,再对总议案投票表决,则以已投票表决的具体提案的表决意见为准,其他未表决的提案以总议案的表决意见为准;如先对总议案投票表决,再对具体提案投票表决,则以总议案的表决意见为准。

二、通过深交所交易系统投票的程序

1、投票时间:2022年4月28日9:15-9:25,9:30-11:30和13:00-15:00。

2、股东可以登录证券公司交易客户端通过交易系统投票。

三、通过深交所互联网投票系统投票的程序

1、互联网投票系统开始投票的时间为2022年4月28日9:15-15:00之间的任意时间。

2、股东通过互联网投票系统进行网络投票,需按照《深圳证券交易所投资者网络服务身份认证业务指引(2016年修订)》的规定办理身份认证,取得“深交所数字证书”或“深交所投资者服务密码”。具体的身份认证流程可登录互联网投票系统(地址为http://wltp.cninfo.com.cn)规则指引栏目查阅。

3、股东根据获取的服务密码或数字证书,可登录http://wltp.cninfo.com.cn在规定时间内通过深交所互联网投票系统进行投票。

附件二:

参会股东登记表

股东姓名(法人股东名称)			
身份证(营业执照)号码			
股东账户卡号		持股数量(股)	
联系电话		电子邮件	
联系地址			
邮政编码		是否本人参会	
股东签字(法人股东盖章): 年 月 日			

附注:请用正楷字填上全名及地址(须与股东名册上所载的相同)。

附件三:

授权委托书

佳沃食品股份有限公司:

兹授权委托 先生(女士)代表本人(或本单位)出席2022年4月28日召开的贵公司2021年年度股东大会,对会议审议的各项议案按本授权委托书的指示进行投票,并代为签署本次会议需要签署的相关文件。

提案编码	提案名称	备注	同意	反对	弃权
		该列打勾的栏目可以投票			
100	总议案:除累积投票提案外的所有提案	√			
非累积投票提案					
1.00	《公司2021年度董事会工作报告》	√			
2.00	《公司2021年度监事会工作报告》	√			
3.00	《公司2021年度财务决算报告》	√			
4.00	《2021年年度报告》全文及摘要	√			
5.00	《关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的议案》	√			
6.00	《关于2021年度利润分配的议案》	√			
7.00	《关于预计2022年度日常关联交易额度的议案》	√			
8.00	《关于2022年度申请综合授信额度及提供担保的议案》	√			
9.00	《关于使用闲置自有资金开展理财业务的议案》	√			
10.00	《关于修改〈公司章程〉的议案》	√			
11.00	《关于修改〈公司股东大会议事规则〉的议案》	√			
12.00	《关于修改〈公司董事会议事规则〉的议案》	√			
13.00	《关于修改〈公司监事会议事规则〉的议案》	√			
14.00	《关于修改〈公司独立董事工作制度〉的议案》	√			
15.00	《关于制定〈公司关联交易管理制度〉的议案》	√			
16.00	《关于制定〈公司股东大会网络投票管理制度〉的议案》	√			
17.00	《关于调整董事会专门委员会设置的议案》	√			
累积投票提案		采用等额选举,填报投给候选人的选举票数			
18.00	《关于补选非职工代表监事的议案》	应选人数1人			
18.01	关于补选王维勇先生为非职工代表监事的议案	√			

投票说明:

1、对于非累积投票提案,请投票人在表决意见栏“同意”、“反对”、“弃权”选项中填写“√”。

对于累积投票提案,填报投给某候选人的选举票数。上市公司股东应当以其所拥有的每个提案组的选举票数为限进行投票,股东所投选举票数超过其拥有选举票数的,或者在差额选举中投票超过应选人数的,其对该项提案组所投的选举票均视为无效投票。如果不同意某候选人,可以对该候选人投0票。

2、本表决为记名方式投票表决,未签名的表决票无效。

3、授权委托书下载或按以上格式自制均有效;单位委托须加盖单位公章。

委托人签名(盖章):

委托人身份证号码(营业执照号码):

持有上市公司股份数量(股):

持有上市公司股份性质:

受托人签名:

受托人身份证号码:

本授权委托的有效期:自本授权委托书签发之日起至本次股东大会结束

委托日期: 年 月 日

证券代码:300608 证券简称:思特奇 公告编号:2022-024

债券代码:123054 债券简称:思特转债

北京思特奇信息技术股份有限公司

2021 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

立信会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所未变更,为立信会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以209,699,688为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.70元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增2股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	思特奇	股票代码	300608
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	咸海丰	杜微	
办公地址	北京市海淀区中关村南大街6号14层	北京市海淀区中关村南大街6号14层	
传真	010-82193886	010-82193886	
电话	010-82193708	010-82193708	
电子信箱	securities@si-tech.com.cn	securities@si-tech.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)业务概述

作为数字化转型的使能者,思特奇积极落实国家创新驱动战略,持续增强高质量科技供给,不断加大研发投入,创新“技术+平台+数据+运营”模式,形成了一系列具有竞争力、原创和有市场的业务。

- 5G为核心的业务价值重构和业务支撑运营服务;
- 人工智能AI算法开放平台和运营;
- 区块链底层技术及应用;
- 物联网运营和服务支撑平台,包括针对智能制造和工业互联网;
- 大数据生命周期管理和分布式存储(文件存储、块存储、对象存储);
- 平台即服务(Platform as a Service,简称PaaS)系列产品构件和生态运营;
- 开发和运维一体化(Development and Operations,简称 DevOps)的云和生态服务;
- 符合信创的容器云,原生云;
- 数字孪生等方面的技术及应用;
- 低代码开发平台。

在中国数字产业升级,国家不断加强科技支持力度背景下,思特奇持续加大研发投入,创新和升级自有知识产权的技术、产品和服务,不断引领行业进步。

(二)公司主要市场业务内容

思特奇聚焦数字化转型背景下的信息系统建设需求,坚持以国产化、云原生作为产品研发和技术演进的核心理念,不断加大自主研发创新投入,获得了国家多项专利;坚持以数字化转型为驱动,追求卓越产品服务,坚持以数智化技术底座为客户提供PaaS+IaaS强劲引擎动力;坚持以运营商智慧中台、城市中台、经济中台提升为IT集约管理和能力开放为客户打造数智化转型路径,通过支撑平台化、运营化的商业模式,助力客户贯通整体价值链,从而驱动生态链的变革与发展,为数字化转型保驾护航,打造民族软件自主品牌。

1、全面助力电信运营商数字化转型与价值提升

作为中国移动、中国联通、中国电信、中国广电四大电信运营商的核心业务与IT支撑厂商,2021年公司秉承国产化生产理念,坚持自研创新,数智运营,以优质的产品和服务为客户持续创造价值,在对四大电信运营商集团-省公司-专业公司进行服务运营支撑的同时,公司延伸业务边界至国际化公司,通过完善的服务体系和专业IT运营能力,全面助力电信运营商数字化价值运营,进一步巩固了公司在电信运营商市场核心厂商的地位,持续提升市场占有率。

1.1 面向中国移动市场:在2021年,公司以先进的云原生架构高效助力中国移动高质高效发展,完成了多项重大项目支撑。

1.1.1 在中国移动区域集中化项目中,公司以云原生架构助力客户关系系统(CRM)和业务运营支撑系统(BOSS)革新升级,以更敏捷、更强大、更智能的技术能力,提升IT效能,全面深化数字化转型,实现了移动核心业务运营支撑系统全面换代;

1.1.2 在中移动信息化一级云资源池项目中,为客户建设了包括虚拟化、SDN设备、负载均衡设备在内的全套云基础设施环境,面向IT云租户开放计算、存储、网络等各项服务能力,支撑中移动信息公司的业务快速入云;

1.1.3 在移动容器云省公司试点项目中,围绕平台互通、能力拉齐、数据共享等诉求,通过统一规划建设IT容器云,打造云化、开放、弹性伸缩的分布式架构,横向拉通整合BOM域所需的IT容器云技术能力,提升应用上云的开发和运维效率;

1.1.4 公司在2021年还承建了移动国际公司智慧中台系统规划与建设实施项目,提供了具有国际公司特色的中台规划方案和建设指南,并且实现了业务能力运营中心等产品成功上线,全新拓展了公司国际化客户市场,为将来的海外客户市场应用扩展、业务融合、产品设计、敏捷开发、能力打通等奠定了基础。

1.2 面向中国联通市场:2021年,公司在中国联通数字化转型大背景下,紧扣客户需求,聚焦数字化转型关键问题,全面实施数字化新IT能力的打造,赋能联通集团、省公司和国际化公司数字化转型。

1.2.1 在联通集团营销交易APP建设项目中,为客户提供5G政企业务服务与支撑、划小改革及营销能力建设,从技术架构、产品功能、数据模型等方面进行了统一规划建设,全面满足中国联通集约化的工作需求;

1.2.2 在联通省公司5G政企业务服务与支撑项目中,坚持以“平台+应用”统一架构,打造“共平台、共能力、共技术栈”的数字化底座基础原则,依托天宫技术底座,统一大数据基础资源与组件生态,实现联通省分的基础数据与总部公共层数据统一标准、统一规范、统一管理。建立总部、省公司一体化支撑和运营体系,实现数据上云、数据共享,保证数据安全,满足业务需求。

1.3 面向中国电信市场:公司围绕电信集团“云改数转”战略,打造了具备云网融合、数据融通、流程高效的数字化运营支撑体系。积极参与了新一代云网运营业务系统(CNOS)的建设规划,持续研发投入,以高质量业务提升电信客户服务满意度,全面助力电信企业数字化运营转型。

1.3.1在电信集团新一代云网运营业务系统(CNOS)建设规划中,公司在智慧风控管控、跨域营销协同、全渠道运营支撑等方面均实现了产品创新与落地,达到业界领先水平,引领了行业发展,为公司后续在电信行业的深入拓展奠定了坚实的基础;

1.3.2 在电信省公司智能营销中台项目中,公司为电信客户带来了从业务分析、价值挖掘、产品运营与推广等一整套的端到端的解决方案。在新技术应用与创新方面,实现了区块链(数据一致性)、AI图片识别(智慧质检)、知识图谱(智能搜索)等新技术与业务应用场景的结合,极大地减少人力投入,提升效率,推进联通和其客户企业的智能化转型;

1.3.3在电信省公司5G可视化运营项目中,公司凭借对5G和电信业务的深入理解,以及深厚的技术积累,帮助客户实现业务运营前后端统一运营发展,获得电信集团公司优秀数字化转型“灯塔”项目称号;

1.3.4 在电信省公司IT系统上云方面,依托电信集团的“四云”平台,实现了核心系统的微服务化解耦、敏捷发布和业务能力一体化运营,实现了基于业务场景的需求敏捷与前后端融合支撑,大大降低了企业IT生产成本,提升了生产效率与客户感知度;

1.4 面向中国广电市场:2021年,公司主动把握智慧广电发展方向,围绕广电“圆心战略”主动布局,以优质的产品和服务助力新型广电网络建设,持续提升广电网络5G业务支撑与服务运营。

1.4.1 公司以先进云原生架构研发了全云化运营支撑系统,助力中国广电全国一网高质高效发展,成功中标中国广电华南区某运营商全业务支撑系统云化升级项目,成为行业首批云化业务支撑系统重构供应商,并首批完成中国广电集团二级运营系统对接5G业务放号对接,助力广电进入“全国一网”全业务运营时代。

1.4.2 在北方区,公司与广电行业某领先运营商在政企业务方面积极合作,在行业内首个落地5G政企业务试点系统,积极探索5G政企业务场景,为5G政企业务规模商用化奠定基础。

1.5 面向中国虚拟运营商市场:持续推动虚拟运营商的云和大数据服务升级。

1.5.1 虚拟运营商的发展,已经从移动转售的1.0时代的通信资源批发转型为2.0时代的生态服务和平台构建。思特奇积极顺应全面互联网化运营和全面数字化服务的发展趋势,推动移动转售业务高质量发展。通过优化业务组织架构、打造虚商B2B2C模式、积极推进物联网转售、探索MVNE能力开放、持续提升运营效率。

1.5.2 2021年公司以领先的云原生技术架构,提供创新的公有云、混合云和大数据服务,推出新一代虚商云BSS。该平台同时具备物联网和人联网卡的业务运营支撑能力,完成了多家新的虚商企业接入和支撑工作,并与上述企业达成战略合作,为虚拟运营商提供云和大数据运营服务,例如支撑轻量化、多租户快速入驻、多规格可插拔、S/P/I三层按需分配、强大的外围企业适配对接能力、物联网卡转售解决方案、多方式合作运营模式、业务运营咨询服务提供,公司在提供传统的IT运营基础上,还提供了市场咨询规划服务,为企业客户在IT支撑和市场运营两方面提供保障,与企业实现真正意义的互利共赢,持续稳步扩展虚商行业市场。

2、城市经济中台,城市数字经济发展的发动机

2.1 2021年思特奇成功上线数字经济运营中台。数字经济中台是思特奇依托云计算、大数据、人工智能、区块链及创新金融科技技术构建形成的面向产业互联网的平台产品,核心价值是聚合本地产业资源要素,以交易组织为驱动,将税、资金和数据归于当地,重构生产关系,再造业务流程,产生新的生产要素,协助政府建设服务于本地的数字经济基础设施,助力地方政府形成有地方特色的数字经济创新体系。

2.2 2021年4月,由思特奇主导研发与建设的“某市政府数字经济中台”正式接受市政府上线授牌,获得了全省推广,并入选省大数据融合创新发展工程 。2022年1月,“思特奇的数字经济中台”获某省政府2021年度数字民生省级示范项目。

2.3 2021年,思特奇协同某市卫健委研发“密接跟踪系统”,协助市疫情防控工作,对各类密接人员进行跟踪管理。

面对突发疫情,思特奇积极响应并支撑省级的“新冠疫苗接种预约系统”建设,协同密接系统为某市疫情防控及疫苗接种工作做好强力支撑。公司提供的城市中台通过改造并打通健康码、药品零售监管、医院就医和医保结算等系统,实现某市3300间零售药店“一码购药登记”服务全覆盖,并陆续协同市各大医院开展“一码全流程就医、一码医保结算”医疗服务。

3、企业云和智能服务

面向企业,构建了企业云和智能服务平台,基于云和智能的服务支撑,创新采用软件即服务(SaaS)模式,业务收入分成,多个相关场景案例落地,为企业客户提供基于数字化转型的一站式云和智能服务支撑,打造企业数据生态链平台,赋能商业模式创新;

3.1 2021年完成了思特奇工业互联网边缘计算网关的研发,主要实现异构工业控制协议、标准工业协议转换的嵌入式网关,支持复杂智能运算存储和安全管控的工业边缘计算网关。

3.2 在工业互联网和智能制造方面,利用智能化,自动化和云化技术,逐一建立针对同产业的设备智能化,产品线自动化、智能化,以及与企业层级的融合一体化。打造新型工业互联网和智能制造新业态。

3.2 数据方面:建立客户全轨迹中心,从客户接触、促单、成单、用户体验、产品使用反馈等全流程服务轨迹进行全生命周期跟踪,实时在线洞察每个产品、每个用户的体验和效率实现端到端“毛细血管级”的可视化运营管理;积极探索数据共建共享机制,与广大合作伙伴共同构建绿色的数据生态圈;

3.3 营销方面:构建基于“网+云+DICT” 整体行业整合营销能力支持,提供产品融合推荐、推荐画像、案例图文等支撑工具。引入AI能力,建立企业市场数据生态全景图,支撑探索业务创新点,辅助战略决策,推动智慧化产品创新和商业模式变革。

4、“信创”及“自主可控”生态全适配,未来国产替代市场可期

4.1 信创,是当下的国家战略,也是当今形势下国家经济发展的新动能。为解决本质安全问题,国家助力信创产业发展,坚持创新在我国现代化建设全局中的核心地位,致力实现科技自立自强。未来,在国家政策的扶持下,信创产业将迎来黄金发展期。相关企业能力建设加速完善,基础设施、工业智能化、国产化、专业能力均有综合发展。

4.2 公司容器云和云原生、信息应用支撑软件等已与国产软硬件信创平台全面适配,构建全信创平台的集约化解决方案,实现政府大数据应用平台等多个信创环境下的典型应用场景验证,并与信创生态厂商建立合作伙伴关系。

(三)公司的核心产品和技术

1、客户关系管理类产品(CRM)

1.1 政企客户运营支撑平台:搭建政企业务的中心能力,实现从售前、售中、售后的全流程支撑,构建5G政企业务集中化、平台化、端到端的运营和支撑体系;

1.2公众客户5G运营平台:以全云化支撑5G号卡和固移融合业务,提升业务支撑效能;

1.3产商品中心:产商品生命周期一站式管理,从策划、设计、编排、审核、测试、发布、运营可视化、流程化、规范化管理,助力企业数字化,IT化产品生产运营转型,提升企业客户生产效率和市场效益;

1.4智能营销中台:从业务分析、价值挖掘、产品运营与推广等一整套的端到端的解决方案。在业务场景方面,丰富数据标签、加强实时营销、丰富派单手段、丰富用户接触供给能力;为数字化网格和政企改革提供端到端营销能力;

1.5统一营销服务交付工具:是一线人员营销重要利器,支撑政企类公众、存量提升等重点场景的个性化受理流程,满足移网、融合发展需求,并在变更业务、划小赋能、数据赋能做了升级,优化了前端感知、提升营销效能;

1.6智慧营业厅运营平台:智慧营业厅运营平台为运营商实体门店进行智能化转型,集成智能设备及大数据技术,实现以门店为核心的布局,引流、展陈、营销、购买、维系等全场景全流程的数字化运营管理。

2、计费账务产品

2.1 融合计费产品:引入人工智能和大数据分析技术,在不影响用户使用感知、计费准确性、提醒及时性的前提下,动态的计算和调整每一个用户的控制信息,优化与网元的交互过程,全业务支撑,多种计费模式支撑,离线在线引擎融合,灵活扩展能力;

2.2 5G多量纲计费平台:基于量纲服务进行规则的灵活编排组合,快速支撑5G 切片计费、多维度计费等5G计费诉求对外提供量纲服务能力,实现量纲的统一管理,助力5G业务的快速开展;

2.3 5G计费采集平台:用于采集5G网元数据,打通跨域数据采集,对网元的数据进行规范化处理,提供符合计费系统要求的格式,并对数据进行规范化处理,针对采集到的数据,进行关键信息输出,提供相关查询和报告提供数据支持;

2.4 计费预测算法平台:通过动态配额策略构建计费帐务中心智能策略,提升基于智能策略的计费帐务能力,有效支撑大连接、大流量业务;

2.5综合账务处理:根据优惠规则对客户产生的费用进行打折或赠送的处理过程,并对周期性费用及一次性费用进行计算。主要包括:固定费计算、包月费计算、用户级优惠、群总量优惠、账户级优惠、付费关系处理、实时销账和月末批量销账等操作。

3、移动互联网运营和支撑产品

3.1 门店管理APP:结合云服务模式,形成对门店类企业数字化转型的完整解决方案,满足移动互联网业务创新的关键和方向,进一步提升了社区化、APP化、移动化,助推门店类企业实现智慧管理;

3.2 政企客户商城:可提供互联网电商化一站下单购物体验,提高标准化的商品、订单、支付、物流等服务端到端支撑能力,为用户提供了互联网电商的购物体验;

3.3 公众客户商城:运营商业务互联网化,让用户可以用电子商城购物的方式来办理运营商业务,为用户提供了多屏统一的互联网电商的购物体验,打造具有运营商特色的电子商城;

3.4 自助营业厅:作为提升电子渠道服务质量的一个核心门户,通过调用各能力中心的相关服务能力,向用户提供各类自助服务,并提供完整的售后服务工作,提升客户体验;

3.5 支付中心:独立部署,弹性伸缩,对各支付渠道进行收敛,为用户提供现金、积分、流量以及银行和第三方资金合作机构等多种支付方式,提升用户体验。

3.6 消息中心:作为消息数据处理的枢纽,对各能力中心间、各能力中心与交互渠道间的消息传输进行统一管理,对各消息接口网关进行服务汇聚,通过对发送渠道、发送内容模板、发送格式、发送频率、发送成功率的管理,提升客户服务及营销效果;

3.7 权益中心:将各类权益资源汇聚并进行统一管理,实现权益一点看全,并通过产品自动化配置,实现资费快速配置生效和权益资源自由组合打包,为各渠道提供灵活、标准化的权益共享服务;

3.8 一线服务中台:为一线人员服务的“请求一点支撑平台、问题一站解决平台、运营问题发现平台”,该平台采用“互联网+AI”最新技术,通过企业级在线化即时消息(群组)的消息流,打通与后端专家沟通答疑和IT系统问题处理能力,贯穿整合服务支撑流程,为一线人员提供统一、敏捷、高效的服务能力。

公司移动互联网运营和支撑产品已经全部完成云化上线。在产品技术先进性保障上,产品设计均综合云原生、容器化,形成高性能,高并发,高可用的互联网化架构,以先进的产品能力,满足客户需求。

4、大数据产品

2021年公司大数据产品在帮助客户践行数字化转型战略过程中,聚焦数字要素流通,赋能IT,打造了面向企业级数据贯通,高效赋能的数据中台;研发了数据开发管控平台全面提升数据集中管理;升级了多源数据汇聚和分析的数据治理平台;研发了基于数据价值运营5G实时运营中心等产品。

4.1 数据中台:践行数字化转型战略,提升“汇、聚、治、智”四个方面能力,打造企业级智能数据中台,强化数据资产管理,发挥数据要素驱动,实现开放、共享、注智、赋能,供给畅通,促进业务创新发展和管理效能提升。

4.2 数据开发管控平台:提供一站式的数据汇聚、数据处理、数据治理、数据共享全流程解决方案,满足各大厂商大数据开发的集中式管理及运维,帮助运营商及各行业客户打造大数据开发生态环境,赋能大数据百花齐放。

4.3 数据治理平台:围绕数据生命周期进行数据的管理和治理,针对性的提供质量、安全、价值和运营能力,提升企业数据管理和治理能力;实现数据存储合理,数据生产过程受控,质量提升,数据使用增值。

4.4 5G智能运营分析:按照“以业务为中心、以场景为导向”的建设思路,提供以5G“机套网用”为核心的5G实时运营中心,帮助企业快速、全面、准确的了解5G业务运营数据,实现数据价值业务化提升,支撑一站式业务运营与决策。

5、云管理平台产品

5.1 多云管理平台产品:采用微服务技术架构,支持灵活扩展、快速部署升级,平台可实现多云统一管理、混合云管理,对外提供丰富的IaaS/PaaS/SaaS等资源服务,结合思特奇容器云平台、微服务运营治理平台、敏捷开发平台、智慧运维平台(AIOps)、AI算法平台、EmobilePaaS等产品,为电信运营商、智慧城市、智慧旅游、工业互联网、中小企业等众多客户提供成熟的行业解决方案,为客户在云原生时代数字化转型的全面支撑。

5.2 思特奇智慧运营平台(AIOps):在企业现有IT系统环境和运维管理工具之上的智能化解决方案。思特奇AIOps;2021年面向云原生时代研发出新一代智慧运维分析系统,涵盖故障诊断、故障预测、故障智能自愈、智能决策、智能变更等50类AIOps场景能力,为数字化运维注智赋能,辅助运维人员效率提升至少40%。2022年持续优化和增强产品面向各类场景的适配性,打造数智化运维利器,为千行百业的业务稳定运行保驾护航。

5.3 开发和运维一体化(DevOps):开发交付与运维一体化平台旨在建立从需求到开发、交付到运维的全闭环端到端通用管理平台。通过业务项目管控、敏捷开发管理、自动化测试平台、非功能需求管理、自动化部署与发布等工具的集成,实现敏捷、迭代与快速回馈的全流程管理。一方面,应用于公司内部的整个研发过程和运维支撑过程,进一步提升产品交付质量,降低单产成本;另一方面,面向云供应商,提供从需求受理到日常运维的全流程端到端服务,降低交付周期,提升交付稳定性,简化运维过程,从而降低从交付到运维等整个成本。

5.4 云交付与运维:云与大数据平台交付,提供云计算平台系统的安装、测试相关云交付服务;云与大数据平台运维,为电信运营商提供基础设施维护服务、故障处理服务、性能分析服务、平台运营服务、系统升级服务及虚拟机镜像管理服务。

6、PaaS产品系列

6.1 分布式数据库:提供关系型数据库和非关系型数据库等数据库整体解决方案,满足不同客户全场景数据存储的需求,完美去O,实现企业数据安全可控;

6.2 容器服务:融合微服务思想和DevOps理念,采用云原生架构及微服务/容器化技术,以业务发展为核心,打造“架构先进、平台稳定、可定制能力强”的容器云服务体系。通过容器的标准化封装方式和调度手段,简化应用的发布、调度等日常工作,帮助企业实现对应用的敏捷开发、弹性伸缩、持续集成和快速部署等需求。

6.3 微服务产品:思特奇微服务产品体系,以DDD设计理念为指导,实现服务的部署及管理、服务的监控及治理等能力,为上层应用提供可靠、稳定、可编排、可治理的服务能力。包括:

(1)API网关:是微服务体系对外进行能力开放和服务调用管控重要手段。包括认证与授权、路由管理、API开放、API安全、中介转换、API访问控制和API运维等能力;

(2)服务开发及运行框架:基于模块化快速服务开发,功能开箱即用,配置简单、测试简单、支持多协议发布、内置各种监控指标的服务层开发框架;

(3)微服务管控:负责纳管所有软件微服务资产,并负责相应服务的全生命周期管控;包括注册中心、配置中心、服务管控、服务治理、分析中心等能力;

(4)服务网格(ServiceMesh):在服务治理平台的基础上,新增了管理门户,具备用户角色权限管理,服务流量管理,监控管理,安全管理等功能。

6.4 人工智能PaaS(AI-PaaS):即思特奇AI中台,是AI能力的生产、集成、开放工具的集合,通过AI中台可解决敏捷、个性化AI赋能,打造端到端的AI应用开发和运行,以满足市场、网络、服务、安全、管理的智能化需求,优化企业生产运营流程,提升生产运营效率;

6.5 Paas统一服务平台:依托云原生架构,打造PaaS技术底座,推进虚拟化、容器化、微服务化的IT架构落地,为企业提供开源/商业化PaaS组件产品的统一管控,有效解决企业技术选型不合理、维护困难的问题,提供成熟、稳定、标准化的公共服务能力;

6.6 中台能力运营中心:思特奇中台能力运营中心以提升效率,降低成本为目标,构建企业级“能力装配智能工厂”,打造流水线式的业务开发运营模式。

7、人工智能平台

在人工智能方面,公司全力推进感知智能和认知智能方面的研发和推广力度,致力于5G+AI产业方面的新业务、新技术,形成研究、实验、商用的产学研一体化闭环创新运作模式。

7.1 成功中标运营商总部基于人工智能的天眼研发项目、知识运营标段项目,负责建设天眼平台的知识基础功能、智能化功能,实现与一体化运营平台打通,与沃工单、沃运营及新客服、天眼等平台对接,助力运营商cBSS系统运营保障能力的提升。

7.2 成功中标运营商的人工智能(AI)原子能力等项目,助理运营商构建AI应用支撑体系,为AI应用快速发布上线提供高效支撑、资源联动一体化快速交付,利用图像识别、人脸识别、语音识别等技术助力电信运营商落地智慧门店、智能质检、智能客服、智能运维等应用,以及智慧城市领域打造智慧旅游、智慧气象、智慧民生服务等方面做出卓越的贡献。

7.3 重点研发了智慧图谱产品,推出了认知智能平台,在全国30多个省公司落地。该产品根据客户的需求,构聚焦于业务人员获取数据价值和知识的痛点,通过整合知识图谱、知识推理与图计算技术,为电信等行业客户量身打造了智能化知识平台,将知识使用渗透到业务流程中,覆盖了客服、营业厅、装维、人力等多个业务场景,包含搜索、问答、推送和培训考试等多种形态,周均知识获取总量超过百万次。

8、区块链平台(iBaaS)

公司掌握全套区块链技术,利用自身研发投入建立自有区块链产品和服务,定位于平台服务(BaaS,Blockchain as a Service)主要面对2B的市场建设,提供创建、管理和维护企业级区块链网络及应用的服务,帮助企业用户降低开发成本和使用成本;2021年,公司区块链落地应用场景:

8.1 产商品数据管控平台:利用区块链的分布式账本和可追溯的特性,保障了产商品这类核心数据资产的安全存储,可精准追溯产商品数据变化轨迹,及时发现产商品数据变更情况,对标线下生产活动进行风险管控,多系统间产商品数据共享及数据一致性监控预警,提升核心数据资产安全、运营效率和系统质量。

8.2 数据一致性平台:公司区块链应用区块链的分布式账本、智能合约等技术赋能。从增量和存量数据两个方面,实现多方系统间数据共享、数据差异及时发现、并精准定位差异原因,保障数据质量,减少收入流失和运维成本。

8.4 区块链能力服务化:降低应用接入难度,让企业业务快速入链并赋能,扩大应用范围和商用落地。继智慧城市政务数据共享、数据稽核场景之后,新增落地数据溯源场景,快速定位问题。同时规划和推广落地版权存证、酬金结算、安全管理场景。

8.5 研发方面,公司继续加强在区块链方面的研发力度及应用的场景落地,致力于区块链应用开发标准化,降低开发者的门槛,大幅提高区块链应用的开发效率。

9、数字孪生

2021年公司积极探索和布局数字孪生在智慧城市,智能制造等方面的应用和落地。

9.1 在智慧城市方面:数字孪生为智慧城市新底座,积极研发布局数字孪生在智慧城市方面的应用和布局,公司积极利用建筑信息模型(BIM)、地理信息系统(GIS)、模型渲染等技术,构建智慧城市的数字模型,数字孪生智慧城市,该场景下有着精准映射、虚实交互、软件定义、智能反馈四大特点,是下一代智慧城市建设的理想目标,也是智慧城市建设的新高度,真正的赋予城市大脑实现智能化的重要设施和基础能力。表现在公共安全、交通、公共管理、信息服务等方面,例如数字孪生带来的灾害预警、智慧交通、数字城市和健康管理等技术。

9.2 在智能制造方面:聚焦工业领域的数字孪生需求,助力工业智能化转型,通过数字化手段实现效率提升,实现人工成本的大幅下降,推动工厂仿真实现产品的快速生产和交付,为产业数字化、数字产业化打下基础

9.3 智慧机房:思特奇的智慧机房通过3D模型从数据中心到楼层机柜进行一镜到底串联;对资产进行各种维度的管理和查看;实现对空间容量、电力容量、承重容量等进行精确统计和展现;实现机房网络的配线可视化,根据设备的跳线数据自动通过算法绘制网络链路情况。同时引入AI预测告警、温湿度、能耗分析,智能自动调节温湿度或通过人工点击画面上能够真实操作;业务端到端流量实时状态展示,业务数据流量预测。

10、低代码开发平台

面对开发市场的巨量需求,思特奇打造了低代码开发平台,通过为政企客户提供低代码引擎实现需求快速解析,利用低代码开发工具,完成界面、表单、服务、流程的可视化开发,帮助企业打破效率瓶颈、加速数字化转型。

低代码平台是一种新型的应用开发方式,基于这种方式,开发者可以使用可视化的图形页面,通过拖拉拽等模块配置,兼容代码编写,完成应用的构建。思特奇低代码为企业提供低代码引擎助力需求的快速解析,利用低代码开发工具平台完成界面、表单、服务、流程的可视化开发。具备低代码、高复用、低成本、高效率、低风险、高灵活的业务价值。

11、城市数字经济中台

数字经济中台是思特奇依托云计算、大数据、人工智能、区块链及创新金融科技技术构建形成的面向产业互联网的平台产品,核心价值是聚合本地产业资源要素,以交易组织为驱动,促进地方政府将税源、资金和数据留于当地,重构生产关系,再造业务流程。通过释放新的生产要素,协助政府建设服务于本地的数字经济基础设施,助力地方政府形成有地方特色的数字经济创新体系。

11.1 政务基础数据库:利用大数据挖掘分析和建模技术手段将分布式的多部门多领域的数据互联互通,融合加工建设六大基础数据库,实现人口数据、法人数据、地理空间数据、宏观经济数据、电子证照数据、社会信用数据的集成分析和协同服务,扩大政务基础信息应用的广度和深度,满足政府领导多角度的决策需求和行业部门综合信息应用需求。

11.2 经济基础数据库:利用大数据分析挖掘和建模技术,将区域内的产业(酒店、餐饮、景区、旅游、交通)聚合,融合汇聚产业交易、资金、金融服务、企业资产数据要素,形成区域经济基础数据库,构建区域经济大数据中心。

11.3 城市数据共享交换平台:集开发、配置、部署、管理、监控、安全于一体,平台可快速构建、运行和管理分布式应用系统间、云环境下应用系统之间等数据交换共享任务,可满足各种大型应用、各种复杂的网络环境下的业务需求以及跨部门、跨地域、跨层级、跨行业的数据交换共享应用。

11.4 城市数据治理平台:通过对存储在各业务系统中的城市数据依据制定的数据标准进行清洗梳理,以此来构建高质量业数据标准库。

11.5 城市算力中台:通过统筹和协同城市范围内的各类云计算资源,实现城市混合云资源的统一接入和一体化调度管理,以云服务方式提供算力资源,降低算力使用成本和门槛,打造集成基础算力资源和公共数据开发利用环境的公共算力服务。

11.6 城市业务中台:将城市上层业务中公共部分抽取出来,构筑公用业务组件,形成端到端的解决方案。

11.7 城市数据中台:将城市范围内的政务数据、物联数据、经济数据和社会化数据,通过自动化工具进行清洗治理、挖掘分析、融合加工,形成信息能力解决方案。

11.8 城市技术中台:为了避免标准化技术组件的重复建设,将通用的软件底层框架、标准技术引擎、程序中间件、技术工具、通用技术平台等技术能力,通过聚合、引入和封装所形成的城市公共技术服务平台。

11.9 城市AI中台:将通用认知智能、感知智能、数据智能、算法模型等共性人工智能技术,通过整合、引入和封装所形成的城市公共智能服务平台。

11.10 城市运营中台:以需求管理、资源运营、组织运营、安全运营、生产运营为核心的运营管理平台,辅助政府管理者对城市的运营监管。

11.11 城市赋能中台:城市能力的共享开放及其场景化使用,将各类融合服务、组合能力、微服务、微应用和赋能服务专区,通过整合、引入和封装所形成的城市公共赋能服务平台;城市服务中台承载了为服务对象所提供的个性化赋能服务。

12、产业中台

产业中台,通过创新城市赋能新模式,充分发挥数据资源针对产业发展,核心驱动作用,持续为城市全方位产业的数字化转型提供强大的后端赋能支撑,助力城市产业、城市服务、城市治理及社会与经济的高质量发展。

12.1 产业要素交易市场:聚合本地产业的数据、技术、信息、资金等生产要素,通过制定交易规则、确定交易机制、规范交易流程,打造本地的“要素交易所”,实现要素的变现。

12.2 城市数据供应链平台:城市信息能力合集,通过面向城市治理、公共服务、产业发展、协同共治提供数据服务支撑的微服务、微应用等城市信息能力,来形成统一规范、互联互通、安全可靠的城市数据供应链,打通城市数据感知、分析、决策和执行环节,促进提升城市治理水平和服务能力。

12.3 数字凭证(权益)平台:“数字凭证”是在数字生态体系内,基于核心企业主体信用及真实合法的交易背景,在交易流、资金流可控前提下开具的在生态体系内流通的新型付款承诺电子凭证(期票)。

通过区块链技术进行实时数据存储留痕,以保证交易场景中的数据的真实性、准确性和透明性。云码通证平台系统实时记录签发、流通、变现、兑付等全部交易场景操作信息,实现云码全路径的溯源。

12.4 数字药品互联网平台:数字药品互联网平台,改变传统的省代、业务人员销售模式。以互联网的方式为门店销售药品提供一整套从采购、销售,信息维护、药品培训全流程的线上监管平台

12.5 数字建筑互联网平台:“数字建筑互联网平台”是一个以支付和区块链技术为基础,联结建筑产业各交易主体,搭建统一账户体系,并聚集建筑产业各交易要素,构建建筑产业数字生态圈的数字建筑云服务平台。

12.6 数字旅游互联网平台:数字旅游互联网平台基于大数据、云计算、区块链、人工智能、5G、物联网等技术所构建的区域旅游目的地生态服务体系。为政府打造多级一体的智慧管理体系,为企业打造全方位的营销矩阵,为游客打造以人为本的智慧旅游体验。通过平台链接旅游目的地上下游为其提供数据赋能、科技赋能、金融赋能,以提升各主体的运营能力及服务能力。

13、EP企业数字化转型和产业生态

提供端、边、云的数字化平台,有效破除烟囱,实现数据聚合,提升数字化服务能力。基于业界领先的云原生基础平台,融合物联网平台,整合企业全部资产,形成“现场、网络、基础设施、企业数智化转型基础平台、应用中心、应用服务”的全业务、全流程、全场景融合,彻底打掉烟囱,实现上下协同,串联数据,切实推动企业数智化高效转型。

13.1 易信办公平台:易信办公系统全面支持多种企业服务场景,为企业内部管理,外部客户管理和营销管理保驾护航。多端同步的客户端、功能全面的企业大群组、高清稳定的视频会议,做到多端信息同步和资料共享,提升办公效率。

13.2 易云低代码开发平台:通过拖拉拽的积木搭建方式,让企业快速实现管理与业务移动在线,提升业务效率,降低管理成本,助力企业实现一站式数字化管理。

13.3 易信开发者平台:面向应用开发者,提供线上端到端服务,共建易信产业核心生态圈,与合作伙伴共生共赢,助力产业智慧升级。

13.4 企业物联服务平台:提供一体化云和智能物联网服务,为用户提供海量设备的连接与管理能力,可大大缩短支撑业务需求的物联网项目的落地进程,降低企业完成物联服务建设、产线改造的门槛。基于思特奇先进物联应用积累及生态资源,为一站式智慧场景解决方案提供物联基础,支持用户在线按需选购,并即刻投入使用,助力企业高效融入万物互联的时代。

(四)公司主要经营模式

公司以员工为主体进行自主研发和生产运营。

1. 采购模式

公司在业务开展过程中的对外采购主要包括软件外包服务采购和部分计算机、服务器等系统集成硬件设备采购。公司的采购均严格按照相关采购制度执行,具体情况如下:

(1)软件外包服务采购

出于降低自身人力成本,提高项目执行效率角度考虑,公司通常在两种情况下进行软件外包服务采购:一是为弥补软件开发项目的暂时性人手不足,将项目中部分非核心模块外包给第三方进行开发;二是将项目外围模块,如用户界面设计等部分外包给专业第三方进行开发。

公司在报价、口碑、技术实力等多方面对软件外包供应商进行筛选,经过多年发展,公司已经建立了比较完善的供应商管理体系,与主要供应商之间形成了良好稳定的合作关系。选定供应商后公司与其签订外包服务合同。外包工程实施完毕后,公司组织产品部门和技术部门对项目进行验收。验收通过后,以对应的主合同通过公司客户阶段性验收为前提,在收到客户的阶段性付款后向供应商支付合同款项。

(2)计算机、服务器等系统集成配套设备采购

销售人员首先根据合同约定发出设备采购申请,由商务部门通过比价确定供应商,技术部门负责设备配置。项目运营部负责验收设备。验收通过后,公司按照合同约定向供应商支付货款。

2. 产品开发及服务模式

(1)产品和定制开发模式

公司软件开发包括产品研究开发和定制开发。

前者是公司基于行业和技术的发展趋势及市场需求,每年投入的研究开发。并结合过往项目经验总结提前研发的产品,既可以独立销售,也是后续定制软件的基础;

定制软件则是公司根据客户的个性化需求,基于前期研发的产品进行的定制软件开发,形成系统销售和服务客户。

(2)服务

公司完成满足客户需求的软件上线后, 将继续为客户提供新需求和维护服务, 包括将客户需要实现的新功能嵌入原有系统和系统运营维护。

公司的运维能力建立在已有的产品和技术基础上,通过常驻外派、现场支持、远程诊断等手段保证客户系统新需求的实现和系统稳定运行。

3. 销售模式

(1)定制软件开发、服务类

公司针对不同客户,组织产品部门人员深度挖掘其客户痛点和需求,并参考研发的产品能力,结合自身丰富的行业应用经验,提出最适合用户的解决方案。在双方充分沟通的基础上,最后以合同文本的方式确认用户的需求。

公司软件开发业务的拓展通常有两类,一类是新增业务,另一类是老客户原有系统的升级改造、或者是系统技术服务业务。

对于新增业务,公司首先由销售部门负责与客户相应的业务管理部门建立沟通关系,了解客户的潜在需求,其后由销售部门引导产品、技术部门与客户沟通具体业务需求,确定和落实解决方案。然后由销售部门、产品部门和商务部门基于过往项目经验和本次项目目标,基于成熟和研发的产品能力,共同制定竞标或定价方案,与客户协商价格、工期、收款等合同条款,最后由公司商务部门负责与客户签订合同。

对于老客户原有系统的升级改造、或者是系统技术服务业务,通常由客户提出要求,派驻现场的工程师直接与客户沟通,在销售部门和商务部门的辅助下根据投入的人力和工作总量报价,最后由商务部门负责商讨合同条款,签订合同。

(2)运营类

运营类业务是指基于自主产品研发为客户提供持续的服务,通过与客户共同成长获得收益的商业模式。公司在原有软件开发和技术服务的基础上,将加大该类模式的投入,基于公司愿景和发展规划,公司对业务架构和组织进行调整,并在智慧城市、大数据、物联网、电子商务产品的加强研发、运营推广,形成标准化、行业通用的服务,使其具备行业客户规模复制推广能力。

在具体的销售结算模式上,包括以下几种模式:

1)按资源占用量收费,包括SaaS / PaaS / IaaS所使用的业务能力及占用资源;

2)按收入或者利润分成;

3)按一定阶段License授权、开通数,使用数等市场情况分成;

4)按需定制化服务单独计费。

运营类业务与公司传统模式不同,是公司在万物互联网时代转型、规模发展的重要探索。

(3)产品类

基于研发的产品,分PaaS、SaaS、IaaS类。满足客户需求的情况下,可独立作为产品系统销售。特别是PaaS类、IaaS类产品,包括部分SaaS类产品,具备产品销售特征,正在大力拓展。基于客户订购的产品,签署合同协议后,交付和实施、运营。

收入主要为产品许可收入、实施和开发收入、产品支持服务收入:

1) 通常按照授权使用许可不同产品的功能应用模块及并发数或注册数

2) 安装部署、实施交付与定制开发的工作量计费。

3) 产品支持服务,产品一般会有一定期限的质保期,可为客户提供电话、网络及自助服务工具等手段的保障性技术支持。如客户需要更深入的运营维护、现场服务等需另外签署服务合同。

终端用户签署产品使用许可、实施开发和支持服务合同后进行产品交付和服务模式。

报告期内公司的主要经营模式未发生重大变化。

(五)主要的业绩驱动因素

2021年,数字经济体系下,公司面向重点市场领域,加强数字化转型赋能,构划市场发展新格局,秉承“智慧、创新、精准、高效、便捷、快乐”的发展理念,深耕基础服务,软件产品和行业解决方案,持续创新,致力于成为云、大数据和万物互联智慧运营时代,产品、技术、服务、运营的可信赖专家。坚持为客户创造价值,以市场需求为导向,以数字化业务运营构建新型生产关系,以新型基础服务运营促进生产力提升,以数字化通用技术创新促进IT敏捷,积极贯彻落实企业发展战略与年度经营计划成为客户长期、最佳、可信赖合作伙伴”的战略目标,依托深厚的资源积累及前瞻性的产品布局,面向5G商用、数字要素释放和云原生时代的发展机遇,公司坚持站在产业链视角,积极参与信息通信、政府事业、企业和产业生态布局,逐步构建以平台和运营为推动,为产业上下游构建开放的平台。

1、市场和客户驱动

(1)运营商方面:做为国家信息化建设主力军,运营商将大力投入到数字新基建,重点发力5G、算力网络、中台三大数字化服务体系建设;此外,数字技术创新驱动方面,云 、大数据,人工智能、区块链等数字新技术赋能政企数字化转型的效果将更加明显,数字化能力建设将上新台阶。

(2)政府方面:数字化转型催生智慧城市全新服务模式,公共服务、城市治理、产业协同等方面都以数据为核心,主打“数据共享”的智能平台,催生“互联网+服务”的新业态,在更宏观的城市群发展中将不断得到深化。

(3)企业方面:数字经济推动产业互联网的发展,企业利用数字化解决方案,打通线上线下,重构数字化价值链,从源头入手,完成企业决策、运营、生产、服务、盈利全链条端到端的数字化升级。

2、技术驱动

公司注重经营品质,结合企业数字化转型、核心技术国产化导向,加大对研发的投入力度,加快对技术的研发进度,不断提高产品的质量和水平,快速推出新技术、新产品,进一步推进软件产品化程度。与此同时,更加注重产品上市后的运营,从产品设计开始就考虑产品运营,考虑产品为客户带来的价值,从而使公司在市场上具有持续核心竞争力。

3、产品研发驱动

(1)运营商研发驱动:随着我国数字经济建设步伐提速,及5G商用时代数字化转型需求,电信运营商软件行业将进入快速发展期,运营商十分重视国产化和自主可控的软件研发,将会扩大合作,提升联合创新研发水平。在数字化新基建方面,运营商全面研发5G+算力网络+中台的“连接+算力+能力”新型信息服务体系支撑能力,同时,在IT领域,不断加强资源即服务(IaaS)、平台即服务(PaaS)、大数据,区块链、物联网、数字孪生、人工智能(AI)等数字新技术的IT支撑和数字化应用的创新研发。

(2)面向政府:政府作为城市建设的主导者,掌握和分配着城市的各种资源,在当前数字经济形势下,智慧城市建设意义愈显重大。一方面,疫情倒逼政府在智慧政务等公共服务方面数字化转型,通过构建统一的公共运营和服务体系,实现云上服务,线上办公;另一方面,从城市经济发展角度,政府在城市中台,经济中台等的建设发展需求强烈,通过中台能力,可以快速沉淀共性能力,实现数据跨域融通,需求快速响应,决策敏捷支撑。政府在城市,经济等公共治理平台能力和软件支撑方面研发诉求越加强烈。

(3)面向企业:在国家推动企业数字化转型大背景下,研发创新是中国民营企业发展的第一驱动力,无论是聚焦工业4.0升级背景下工业互联网建设,还是企业内部运营管理信息化效能的提升,均需要数字化基础设施、数字化技术和平台和数字化能力支撑保障。所以,研发创新是企业基业长青的第一驱动力。

4、组织敏捷变革驱动

没有组织敏捷,企业将无法充分应对当今瞬息万变的市场所带来的挑战和机遇,在VUCA(volatility、uncertainty、complexity、ambiguity的缩写)时代:易变性、不确定性、复杂性和模糊性是企业面临的环境和考验,需要企业对外部环境的反应更灵活、准确有效,组织反应速度快,跨职能部门合作顺畅,员工富有创新意识等等,而敏捷软件开发是敏捷所有事物的基石,基于开发和运维一体化(DevOps)实践,可以促进团队流动和灵活性、持续和迭代交付,组织敏捷提升。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位:元

	2021年末	2020年末	本年末比上年末增减	2019年末
总资产	1,813,498,917.22	1,733,667,415.19	4.60%	1,610,537,830.52
归属于上市公司股东的净资产	952,780,515.87	848,980,611.20	12.23%	778,045,626.01
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	904,348,516.46	737,235,963.36	22.67%	859,779,941.79
归属于上市公司股东的净利润	61,903,284.06	70,685,954.39	-12.42%	91,020,478.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	54,815,639.28	64,230,756.45	-14.66%	86,604,853.90
经营活动产生的现金流量净额	104,907,870.44	103,269,980.39	1.59%	86,146,329.63
基本每股收益(元/股)	0.30	0.35	-14.29%	0.58
稀释每股收益(元/股)	0.31	0.35	-11.43%	0.58
加权平均净资产收益率	6.87%	8.84%	-1.97%	12.20%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	69,199,369.75	187,299,360.07	248,292,966.17	399,556,820.47
归属于上市公司股东的净利润	-38,092,657.60	32,148,534.39	-20,677,172.22	88,524,579.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-39,383,428.46	30,214,512.63	-22,799,091.56	86,783,646.67
经营活动产生的现金流量净额	-72,505,457.46	-58,203,211.96	-15,276,997.78	250,893,537.64

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	30,553	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	30,428	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0

前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
吴飞舟	境内自然人	29.69%	62,318,671	46,739,003	冻结	20,385,000
贵州海恒投资管理有限公司	境内非国有法人	4.83%	10,147,806		质押	3,514,999
北京中盛华宇技术合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.76%	3,690,358			
王维	境内自然人	1.24%	2,600,044			
王剑	境内自然人	1.00%	2,106,000			
姚国宁	境内自然人	1.00%	2,098,662			
北京中盛鸿祥技术合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.60%	1,263,069			
马庆选	境内自然人	0.59%	1,237,512			
北京天益瑞泰技术合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.45%	949,147			
郭旭	境内自然人	0.41%	870,932			
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司实际控制人吴飞舟与海恒投资、王维、王剑、姚国宁、马庆选、郭旭之间不存在关联关系,也不存在一致行动。中盛华宇、中盛鸿祥、天益瑞泰为员工持股平台。未知上述其他股东之间是否存在关联关系及一致行动。					

公司是否具有表决权差异安排

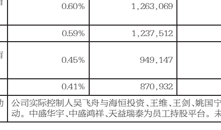
□ 适用 √ 不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

√ 适用 □ 不适用

(1)债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额(万元)	利率
可转换公司债券	思特转债	123054	2020年06月10日	2026年06月09日	20,747.02	
报告期内公司债券的付息兑付情况	公司于2021年6月10日支付“思特转债”第一年利息。					

(2)债券最新跟踪评级及评级变化情况

2021年6月10日,上海新世纪资信评估投资服务有限公司出具了《2020年北京思特奇信息技术股份有限公司可转换公司债券跟踪评级报告》,公司主体信用等级维持AA-,评级展望维持稳定,“思特转债”信用等级维持AA-。

(3)截至报告期末公司近2年的主要会计数据和财务指标

单位:万元

项目	2021年	2020年	本年比上年增减
资产负债率	47.53%	51.00%	-3.47%
扣除非经常性损益后净利润	5,313.28	6,355.50	-16.40%
EBITDA全部债务比	22.13%	20.92%	1.21%
利息保障倍数	2.45	2.85	-14.04%

三、重要事项

(一)向特定对象发行股票事项

1、2021年4月13日,公司召开第三届董事会第十七次会议、第三届监事会第十五次会议审议通过了公司拟向特定对象发行股票的相关议案,并经2020年度股东大会审议通过。

2、2021年6月1日,根据2020年年度权益分派实施情况,并结合公司实际情况,公司召开第三届董事会第十九次会议审议通过了《关于公司向特定对象发行股票预案(修订稿)的议案》,本次向特定对象发行股票发行数量上限调整为不超过6,146.4927万股。

3、2021年6月22日,公司收到深交所出具的《关于受理北京思特奇信息技术股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的通知》(深证上审(2021)231号),深交所对公司报送的向特定对象发行股票募集说明书及相关申请文件进行了核对,认为申请文件齐备,决定予以受理。

4、2021年7月8日,2021年10月29日,公司分别收到深交所出具的《关于北京思特奇信息技术股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》(审核函〔2021〕020167号)、《关于北京思特奇信息技术股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函》(审核函〔2021〕020281号),公司会同相关中介机构逐项落实审核问询问题,并分别于2021年7月29日、2021年11月12日披露了《关于北京思特奇信息技术股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函回复报告》、《关于北京思特奇信息技术股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函回复报告》等相关公告。

5、2022年1月20日收到深圳证券交易所上市审核中心出具的《关于北京思特奇信息技术股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核中心意见告知函》,深交所发行上市审核机构对公司向特定对象发行股票的申请文件进行了审核,认为公司符合发行条件、上市条件和信息披露要求,后续深交所将按规定报中国证监会履行相关注册程序。

6、2022年3月4日收到中国证券监督管理委员会出具的《关于同意北京思特奇信息技术股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》,同意公司向特定对象发行股票的注册申请,公司董事会将根据上述文件和相关法律法规的要求及公司股东大会的授权,在规定期限内办理本次向特定对象发行股票相关事宜,并及时履行信息披露义务。敬请广大投资者注意投资风险。

(二)公司2020年度利润分配事项

2021年5月10日,公司召开2020年度股东大会审议通过了《关于公司2020年度利润分配方案的议案》,以权益分派方案实施前总股本(157,653,651股)扣除公司从二级市场回购的股份(222,176股)后的股本157,431,475股为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.80元(含税),共计派发现金股利人民币12,594,518.00元,同时以资本公积金向全体股东每10股转增3股。本次权益分派股权登记日为:2021年5月25日,除权除息日为:2021年5月26日。本次权益分派实施后,公司总股本由157,653,591股增加至204,883,093股,注册资本由人民币15,765.3591万元增加至人民币20,488.3093万元。公司于2021年6月25日完成工商变更登记及章程备案。详见公司在指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)刊登的《2020年年度权益分派实施公告》(公告编号:2021-027)及《关于完成工商变更登记及章程备案的公告》(公告编号:2021-049)。

(三)公司调整可转换公司债券转股价格事项

根据《北京思特奇信息技术股份有限公司创业板公开发行可转换公司债券募集说明书》以及中国证监会关于可转换公司债券的有关规定,公司实施2020年度权益分派后,思特转债转股价格调整为12.63元/股,自2021年5月26日(除权除息日)起生效。详见公司在指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)刊登的《关于调整思特转债转股价格的公告》(公告编号:2021-028)。

根据《北京思特奇信息技术股份有限公司创业板公开发行可转换公司债券募集说明书》以及中国证监会关于可转换公司债券发行的有关规定,鉴于公司于2022年3月25日完成了注销公司回购专用证券账户股份222,176股,思特转债转股价格调整为12.62元/股,调整后的转股价格自2022年3月29日起生效。详见公司在指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)刊登的《关于调整思特转债转股价格的公告》(公告编号:2022-016)。

(四)公司股权激励相关事项

1、2021年6月1日,公司第三届董事会第十九次会议和第三届监事会第十七次会议审议通过了《关于调整2020年限制性股票激励计划限制性股票授予数量和授予价格的议案》,因公司实施2020年度权益分派,董事会对授予数量及授予价格进行调整,授予数量由357.75万股调整为464.9237万股,授予价格由每股15.50元调整为每股11.87元。详见公司在指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)刊登的《关于调整2020年限制性股票激励计划限制性股票授予数量和授予价格的公告》(公告编号:2021-036)。

2、2021年12月10日,公司第三届董事会第二十三次会议和第三届监事会第二十次会议审议通过了《关于作废部分已授予尚未归属的限制性股票的议案》,由于公司2020年限制性股票激励计划中91名激励对象离职,已不具备激励对象资格,公司作废其已获授尚未归属的限制性股票48.1724万股;由于公司2020年度未达到业绩考核目标,公司作废本次不得归属的限制性股票208.3514万股, 合计作废限制性股票共计256.5238万股,同时披露了《关于作废部分已授予尚未归属的限制性股票的公告》(公告编号:2021-087)。

(五)变更保荐机构及保荐代表人事项

经公司2020年度股东大会授权,公司董事会聘请财信证券担任公司本次向特定对象发行股票的保荐机构,于2021年6月7日与财信证券签署了《北京思特奇信息技术股份有限公司与财信证券有限责任公司向特定投资者发行股票承销协议》及《北京思特奇信息技术股份有限公司与财信证券有限责任公司向特定投资者发行股票保荐协议》,由其负责公司本次向特定对象发行股票的保荐、承销工作及证券上市后的持续督导工作,持续督导期间为本次向特定对象发行股票上市当年剩余时间及其后两个完整会计年度,同时财信证券承接华创证券尚未完成的持续督导工作。详见公司在指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)刊登的《关于变更保荐机构及保荐代表人的公告》(公告编号2021-040)。

2022年4月6日,公司收到财信证券出具的《关于变更北京思特奇信息技术股份有限公司向特定对象发行股票项目保荐代表人的函》,公司本次向特定对象发行股票项目和公开发行可转换公司债券持续督导项目的保荐代表人变更为徐行刚先生、宋一宁先生。详见公司在指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)刊登的《关于变更保荐代表人的公告》(公告编号2022-020)。

(六)5%以上股东解除股份质押事项

2021年6月24日,公司持股5%以上股东海恒投资所持有的公司部分股份进行了质押展期及解除质押,其中,质押股份展期数量为7,954,998股,占公司总股本比例3.79%,占其所持股份比例55.86%;解除质押数量为4,330,002股,占公司总股本比例2.07%,占其所持股份比例30.41%。详见公司在指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)刊登的《关于持股5%以上股东股份质押展期及解除质押的公告》(公告编号:2021-054)。截至2022年1月18日,海恒投资解除全部质押股份,详见公司在指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)刊登的《关于股东股份解除质押的公告》(公告编号:2022-009)。

(七)5%以上股东减持事项

1、2021年6月21日,公司在指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)刊登了《关于持股5%以上股东股份减持计划的预披露公告》(公告编号:2021-046)。持有公司股份14,241,015股(占披露时公司剔除回购专户股份后的总股本比例6.96%)的股东贵州海恒,计划通过集中竞价交易和大宗交易方式合计减持公司股份不超过4,093,219股(占披露时公司剔除回购专户股份后的总股本比例 2.00%)。

2、2021年9月24日,公司收到股东贵州海恒出具的《关于股份减持比例超过 1%暨减持计划实施完毕的告知函》,该公司于2021年9月3日至2021年9月24日期间,通过集中竞价和大宗交易方式累计减持公司股份4,093,209股,占公司总股本(已剔除回购专户股份)的1.96%,减持完毕后,贵州海恒持有公司股份数量为10,147,806股,占公司总股本(已剔除回购专户股份)比例4.84%,不再为公司持股5%以上股东。具体内容详见公司于2021年9月27日刊登在指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于持股5%以上股东股份减持比例超过1%暨减持计划实施完毕的公告》(公告编号:2021-072)、《关于持股5%以上股东权益变动的提示性公告》(公告编号:2021-073)以及由贵州海恒投资管理有限公司出具的《简式权益变动报告书》。

(八)控股股东、实际控制人股份冻结情况

公司控股股东、实际控制人吴飞舟先生于2020年1月9日被冻结股份6,450,000股,具体内容详见公司在指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)刊登的《关于控股股东、实际控制人部分股份质押及冻结的公告》(2020-023),因公司实施2020年度权益分派,被冻结股份数量同比例增加至8,385,000股 ;2021年11月22日被冻结股份12,000,000股,系因个人财产纠纷所致。该情况对公司的生产经营无重大影响,不会对公司的控制权产生影响。公司董事会将积极关注上述事项的进展,并督促相关股东按照相关法律法规要求及时履行信息披露义务。