

# 石家庄常山北明科技股份有限公司

## 二〇二〇年度董事会工作报告

### 一、报告期内的总体经营情况

报告期内，世界经济受新冠疫情重创，各国封锁措施一度使经济大面积停摆、失业率飙升，世界经济遭受到史无前例的冲击。中国经济逆势而上、破浪前行，成为全球唯一正增长的主要经济体，但也不可避免地受到疫情影响，全年经济增速出现了下滑。面对世纪疫情和百年变局交织的史所罕见的挑战，2020年，公司上下戮力同心、锐意进取，做到了防疫情、促发展两手抓、两手硬。软件主业创新发展进一步升级加力，纺织主业提质增效迈出坚实步伐，保持了生产经营和经济效益的“双稳定”。报告期内，公司营业收入 988,379.56 万元，比上年增长 4.63%；营业成本 890,377.83 万元，比上年增长 3.06%。营业利润 17,528.66 万元，比上年增长 76.79%，归属于母公司所有者的净利润 10,130.65 万元，比上年增长 0.20%；基本每股收益为 0.06 元，与上年基本持平。

报告期内，公司重点做了以下工作：

一是软件主业持续发力。在智慧城市、社会治理、产业互联、金融科技等多个领域，软件主业不断加大研发投入力度，着力将新一代信息技术与行业领域深度融合，形成了一系列技术领先的产品和解决方案，在北京、广东、河北等二十多个省市建立了相关领域的标杆项目，确立了作为城市数据资产赋能者和城市智慧化践行者的市场领导地位。成功获得信息系统建设和服务能力评估 CS4 级、软件服务商交付能力评估一级资质。

作为鲲鹏生态的深度参与者及鲲鹏计算产业首批认证伙伴之一，2020 年北明软件完成了一系列基于鲲鹏计算的产品和解决方案适配，全面参与了湖南省鲲鹏生态创新中心的建设和运营，与华为正式签署了鲲鹏一体机合作协议，成为整个鲲鹏计算产业生态链的重要参与者和共建者，并成功入选国家信息技术应用创新工作委员会成员单位、广东省信息技术应用创新联盟副理事长单位。

在新型智慧城市建设领域。北明软件着力提升面向智慧城市的顶层设计、产品与

解决方案研发、实施交付及运营等全生命周期服务水平。其中，舞钢智慧城市电子政务一体化平台和信用舞钢、智慧舞钢门户已上线运行。长沙望城新型智慧城市建设项目也取得了重大进展，鲲鹏云底座、大数据平台、指挥大厅等基础架构和设施及智慧城市运营中心、智慧交通、智慧政务、智慧园区、智慧水利、智慧社区等一批应用场景陆续上线运行，成为全国首个采用全鲲鹏架构的区县级智慧城市项目。北明鼎云与华为公司组成联合体中标廊坊开发区智慧城市运营中心二期项目，共同打造具有河北特色、全国先进的智慧城市标杆，借助大数据、云计算、人工智能等技术手段，通过便民 APP、智慧党建、智慧消防、社会治理网格化、卫星遥感影像等智慧应用系统，推进城市治理现代化，让城市变得更“智能”。

北明软件继续赋能社会治理数字化转型，不断扩大覆盖领域。其中，所承建的河北法院“冀时调”平台，契合河北省矛盾纠纷多元化、解纷资源多元化、解纷模式多元化的现状和要求，融合全省法院系统“一乡镇一法庭”的业务，为公众提供“一站式”的多元解纷服务。2020年7月上线到2020年底，已调解结案249544件，调解成功179855件，调解成功率高达72.07%。

由北明软件与腾讯、中国网安共同打造的区块链平台“至信链”，解决了电子证据可信存证的问题，成为国内最大的原创内容平台、最大的银行网络信贷平台、全国首个预付式消费风险防范平台等多个行业领域的标杆解决方案，并完成了与法院、版权局、公证处等多种类公信力机构的对接。

同时，北明数科与腾讯合作，把现代信息技术与传统行业深度融合，在佛山、沈阳、重庆和山西部署了4个工业互联网基地，帮助当地工业企业实现“上云用数赋智”。北明软件研发的“数字员工流程机器人软件 V1.0”和“人工智能平台 V1.0”两款产品被中国软件行业协会评为“2020年度优秀软件产品”。

北明软件依托数据挖掘与整合技术能力，常年为银行业、保险业等金融客户提供信贷管理、客户关系管理、核心业务管理和智能影像平台等解决方案和服务。去年先后中标中国农业银行2000台基于鲲鹏处理器的TaiShan服务器项目，高端SAN存储、高端闪存阵列、中端全闪存阵列、存储交换机四个标段，以及湖南三湘银行票交所直

连系统等。

常山云数据中心围绕数据中心托管及其增值、数据中心灾备、云平台和智慧城市运营，持续加大与腾讯等已有客户及三大运营商的合作深度，与国内外云提供商、企业私有云等云计算供应商开展合作，不断扩大业务群体及覆盖区域，为用户提供云资源共享和云计算服务。

二是纺织主业经营稳中有进。2020年，突如其来的新冠肺炎疫情，给公司纺织生产经营带来了严重影响。开工不足、订单减少等问题尤其突出。面对诸多不确定因素及复杂多变的市场形势，纺织主业转变营销观念，加强市场研判，提前谋化布局，努力化解新冠肺炎疫情带来的不利影响。贴近市场前沿，对接客户需求，增强客户粘性。加大订单品种比例，规避常规品种价格竞争的风险。加强与品牌商的合作，选择有规模、有影响力的企业建立长期合作的关系，成功跻身知名终端产品产业链，增强了公司产品的市场竞争力。抓住下半年市场向好的有利时机，着力做大市场份额。同时，比质比价比服务，降低机物料采购成本。用足用好国内外棉花价差和进口棉配额，以及价格波动带来的棉花期货点价采购机遇，降低原棉采购成本。建立价格、品质高低搭配的原料纱供应体系，满足生产需要。

以强化内部管理为主线，强化质量意识、提高生产效率，加强过程控制，夯实各项基础管理工作。把优化产品结构、提高毛利率作为提质增效的关键突破口来抓。通过培养操作技能“多面手”，建立一线员工技能特长信息库，用足用好替班人员，缓解了运转班用工紧张的难题。通过优化工艺，降低用纱量，降低生产成本。组织开展技术培训，提高员工技术水平，强化重要质量因素 QC 工序控制，加大重点工序设备检查和技术改造力度，以“样板机台”等形式推动设备整体状态提升，稳定生产质量。稳定的产品质量为提升市场占有率奠定了坚实基础。

三是管理体系重塑再造。为解决管理效能不高和运营机制不畅的问题，打造人才成长和效能提升的平台，报告期内，我们实施了管理体系再造，自上而下对管理机制、管理架构和管理队伍进行了重塑，对薪酬制度和考核机制进行了完善。

通过定编定岗定责和职员岗位全员竞聘上岗，引入竞争机制，实施公开招聘，优

化了管理队伍，推进了减员增效，提高了工作的饱和度和岗位效能，人才队伍梯队也初步形成。梳理部门职能，分析和细化岗位职责，突出量化考核，绩效考核更为精准、可操作性更强，激发了各级骨干主动有为的内生动力。重新划岗定级，建立岗位和职级双线发展的薪酬体系，合理拉开薪酬差距，实现层级之间有交叉，同层之间有区别。员工队伍的思想状态、作风纪律和工作效率显著提升。

通过管理体系再造，总部管理职能部门、总部中层管理人员和一般职员分别减少了36%、36%和22%。总部的决策职能和责任更加清晰，事业部的运营职能和责任也更加明确，公司的决策效率和运营效率进一步提高。

## 二、公司治理情况

公司严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》等法律法规及有关上市公司治理规范性文件的要求，结合本公司实际情况，建立了完善的法人治理结构并不断完善，建立健全公司内部管理和控制制度，持续深入开展公司治理活动，促进公司规范运作。经2020年4月24日召开的董事会七届四次会议和2020年5月19日召开的公司2019年度股东大会审议批准，公司对《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》和《董事、监事、高级管理人员薪酬管理制度》的部分条款进行了修订。

## 三、董事会日常工作情况

### （一）报告期内董事会的会议情况

报告期内，公司董事会共召开了8次会议。

序号	届次	召开日期	信息披露媒体	披露日期
1	七届十一次	2020.4.24	中国证券报、证券时报、 巨潮资讯网 (www.cninfo.com.cn/)	2020.4.25
2	七届十二次	2020.6.12		2020.6.13
3	七届十三次	2020.7.16		2020.7.17
4	七届十四次	2020.8.28		2020.8.29
5	七届十五次	2020.10.15	审议北明软件修改章程及 董监事换届事项， 免于披露	
6	七届十六次	2020.10.28	仅审议季报一项议案，免 于披露	
7	七届十七次	2020.12.10	中国证券报、证券时报、 巨潮资讯网	2020.12.11

			(www.cninfo.com.cn/)	
8	七届十八次	2020.12.17	审议常山贸易章程修正案及委派执行董事和监事事项，免于披露	

## (二) 股东大会召开情况

2020 年公司共召开一次股东大会

会议届次	会议类型	投资者参与比例	召开日期	披露日期	披露索引
2019 年度股东大会	年度股东大会	45.35%	2020 年 5 月 19 日	2020 年 5 月 20 日	巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn/) 《2019 年度股东大会决议公告》 (2020-026)

(三) 报告期内，董事会专门委员会共召开六次会议。其中，战略委员会召开两次会议，讨论公司新的战略规划；薪酬与考核委员会召开一次会议，审议通过了公司《2020 年度董事、监事、高级管理人员薪酬与绩效考核方案》；审计委员会召开三次会议，审议了包括计提资产减值准备、定期报告、内部控制评价报告、关联交易、对外担保、聘任会计师事务所、募集资金存放与使用情况、会计政策变更等事项，出具了审计委员会意见。在年度审计过程中，审计委员会能够认真履行督导职责，采用电话和书面方式通知年审会计师事务所项目负责人，督促其提交初步审计意见和审计报告，确保了公司审计报告的按时完成。充分发挥了审计委员会在定期报告编制、财务风险和信息披露方面的监督作用。

## 四、重要事项

### (一) 重大交易事项

经公司二〇一九年度股东大会审议批准，公司与常山集团签署 2020 年度日常生产经营关联交易协议，公司与常山集团 2020 年度的日常关联交易预计总额为 1.8 亿元，截止 2020 年 12 月 31 日，公司及附属企业与常山集团及附属企业发生的日常关联交易总额为 1.8 亿元，未超出预计额。

### (二) 担保事项

截止 2021 年 3 月末，公司及控股子公司提供担保额度为 312,000 万元，占公司 2020 年末经审计净资产的 51.86%。实际担保余额为 176,099 万元，其中，公司对全

资及控股子公司提供的担保额度为 170,063 万元，子公司为三级全资子公司提供的担保额度为 6,036 万元。公司及控股子公司累计提供对外担保额度为 292,000 万元，占 2020 年末公司经审计净资产的 49.37%。公司及子公司不存在逾期担保，不存在涉及诉讼的担保或因担保被判决败诉而应承担责任的

### （三）聘任年审会计师事项

报告期内，公司继续聘任中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2020 年度财务及内部控制审计机构，年支付审计费用 150 万元（含内部控制鉴证）。中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）已为本公司提供 12 年审计服务。

## 五、对公司未来发展的展望

### （一）公司所处的行业格局和形势

#### 1、软件行业

当前的行业趋势正在朝向企业数字化转型的方向发展，新基建的政策红利正在释放，在这个大的生态链条中，各类合作伙伴开始建立生态圈，生态中建立能够支撑各类伙伴发展，创建吸引力吸引有能力的伙伴加入合作体系。面对数字化转型的趋势，物理世界和数字世界的融合、信息集成平台的支撑都将是未来几年的目标。工业互联网、物联网、人工智能、区块链、云计算、AI 的智能、大数据的分析都将成为信息化的前进路径。新技术、新业态、新的商业模式都将不断翻新。

#### 2、纺织行业

2021 年，纺织行业面临的发展形势仍将错综复杂。一方面，全球疫情尚未彻底缓解，外需持续低迷、贸易环境风险上升等风险因素仍然存在，对产业链供应链稳定性造成的不利影响尚待消除，纺织行业在国际市场上仍面临较大发展压力。另一方面，纺织行业身处深度调整转型阶段，在应对外部复杂形势的同时，仍需化解综合成本增加、环保任务艰巨、市场竞争加剧等困难问题，保持平稳运行面临诸多考验。

### （二）公司发展战略

以人才引领为根本，以创新驱动为支撑，以国家深化国企改革、推动京津冀协同发展、启动“一带一路”战略、实施“中国制造 2025”、推进“互联网+”、促进工业化和信息化深度融合、支持企业兼并等为契机，统筹规划、合理布局，集中决策、独

立运营，发挥优势、抢抓机遇，开拓创新、大胆突破，软件板块加速扩张、实现跨越发展，纺织主业完成提质增效、实现做优做精，形成高端信息产业和先进制造业相互支持、协同创新、融合发展的新格局。

公司将秉承“成长为中国一流的科技型行业领军企业”的愿景，着力实施数字产业化和产业数字化“双轮驱动”战略。在数字产业化上，继续大力发展软件主业、提高自有软件产品和服务比重；软件主业围绕智慧城市、社会治理、金融科技、数据中心四大业务板块做大做强，努力把公司打造成为中国一流的数字化转型实践者和服务提供商，着力将常山云数据中心建成面向省会、面向雄安新区、面向京津冀的高等级、高性能、高效率的新一代数据中心；利用公司在正定数字经济产业园的独特优势，以自有工业用地作为正定数字经济产业园的先行区、起步区，围绕软件信息服务，构建全链数字经济产业创新生态。在产业数字化上，加快实施纺织业数字化转型，全面建成数字化工厂；加快推进智能冷链物流项目在正定自贸区落地，并利用集成数字化供应链技术助力冷链物流项目降本增效。

### （三）2021 年的经营计划及面对的风险

#### 1、2021 年经营计划

##### （1）软件主业

软件主业要继续保持多年规划、建设和运行维护数据中心的经验和良好能力，探索企业数据中心的发展之路，帮助用户做好信息化建设的助手，把控信息化建设的风险，维护专家队伍，做好信息系统建设专家；把大数据、人工智能战略形成企业业务建设的推进剂和增强剂，关注大数据分析技术和人工智能技术在各个行业的应用实践，做好大数据技术的领航和人工智能技术的行业落地，催化新一代技术的肥沃土壤；重点发展金融科技、司法科技、智慧城市领域的专业技术拓展。同时，继续全面迈向云计算服务蓝海，在云计算管理、多云管控、上云迁移、云原生应用、数字平台服务等多个层面，沉淀公司价值。在社会治理领域，继续充分运用 AI 和大数据技术、区块链技术，将矛盾纠纷多元化解业务拓展到民生服务的多个方向，大力发展市域城市治理中的社会信用保障体系建设，充分利用当前的有利时机，将这一新型社会治理平台在全国更为广泛地全面铺开。公司要继续加大投入，大力开拓业务蓝海市场，做好

优化内部管理体系，实现部门协同，提升团队联合作战能力。

紧跟行业变革和趋势，紧密加强与业界巨头的“平台+生态”的双轮驱动战略。继续大力推动与华为联手的云上企业计划、企业数字化转型、企业智能服务体系，紧跟华为的鲲鹏产业智能计算战略、数字政务战略、企业智能战略、数字平台战略，实现多部门的深度融合和转型，整合公司内部资源，实现紧密生态融合。携手腾讯，针对智慧城市、大数据、税务、公检法等领域进行全方位的产品和方案对接，针对已经实际落地、轻量级、销售市场潜力大产品进行联合解决方案开发或产品融合，共同探讨司法领域创新方案孵化。

## （2）纺织主业

开拓市场放在突出位置，千方百计加大市场开拓力度，更加精准地研判市场，拓展销售渠道；继续加强对重点客户的服务工作，通过严把质量关，稳定产品品质、优化交货期、完善的售后服务等方面提升综合竞争力，深挖现有客户潜力，开拓新客户，提高服务客户的水平和能力。继续深化与品牌客户的战略协作关系，在积极满足客户对产品开发、品质、交货期等方面需求的同时获取一手的市场信息，帮助优化公司库存结构，以便更快速的响应市场。通过客户调整改变品种结构提升盈利能力。针对重点客户建立产品合作开发关系，通过自身强大的新品研发能力，增强与客户的粘合度，促进销售。通过不断提高定织比例来增加营销的稳定性。

注重技术创新，优化技术资源配置，增强自主研发能力，发挥公司国家级企业技术中心的作用，在新材料、新功能、新用途等方面不断拓展。应用新技术、新方法、新工艺，大胆改革、锐意创新，增强新产品开发能力，加快新产品开发速度，提高产品的附加值，提高产品质量的可靠性，提高产品的功能化、差异化、高端化水平，更好地适应市场需求。要把进一步拓宽人工智能、大数据等新兴技术在纺织业务上的应用，提高生产的自动化、智能化水平，作为推进纺织主业转型升级的主要方向和重要抓手。加大用新一代信息技术改造提升传统纺织的力度，提升企业生产经营管理水平。

## 2、面对的风险及应对措施

### （1）专业人才短缺风险

公司软件业务的不断拓展，应用所涉及的领域也越来越广，细分也进一步深化，



特别是 AI 和大数据分析的产品推进，与人才关联度极高，行业内经验丰富、技术能力强的专业技术人才和管理人才较为缺乏，随着公司软件主业的不断发展，相关产品市场规模稳步扩大增长，专业人才缺乏的问题将会更加突出。

应对措施：向外通过专业的猎头公司定向招募高端、优秀的人才，向内制定专项奖励政策，鼓励内部员工举荐人才，对于成功录用并转正的可以给予推荐者一定的现金奖励，激励全员参与推荐；启动内部培养模式，通过招聘对口的应届毕业生或初、中级专业人才，制定梯队培养计划，内部造血为公司的发展输送人才，尽可能的满足公司面临的专业人才短缺需求。

### （2）经营波动风险

公司软件业务经营存在季节性特征。公司主要是项目采用交付式的经营模式，项目回款和收入确认主要体现在第四季度，2019 和 2020 年第四季度的软件业务营业收入分别占全年软件业务营业收入的 45.64%和 49.89%，第四季度软件业务的净利润分别占全年软件业务净利润的 72.72%和 86.53%，公司软件业务收入和净利润存在较为明显的波动性。

应对措施：健全内部控制系统。明确岗位责任，加强项目管控，提高业务部门人员的责任意识和风险意识。加强内部审计，监督企业内部经济活动的合法性和合规性，及时发现存在的风险。与重点客户建立良好的战略合作伙伴关系，减少不确定性带来的风险，与合作伙伴优势互补，双方互惠互利，提高业务交付实力，共同面对市场，在竞争中实现共赢。

### （3）原材料价格变动的风险

目前公司主要原材料为棉花及棉花制品，其价格受市场供需、气候、政策、汇率、配额等诸多因素的影响。当价格发生波动时，对公司业绩具有较大影响。

应对措施：公司将密切关注国际、国内棉花价格波动情况，加大调研力度，密切分析形势的变化，摸准市场的大节奏，与主要原材料供应商建立战略合作关系，确保公司长期稳定的原材料供应。同时 2021 年逐步减少棉花及棉花制品等原材料，增加其他纤维品种原料的使用。通过积极有效的途径和方法，努力减少因原料价格波动对公司经营业绩的影响度。

#### （4）存货管理及跌价风险

为了维持正常运转，公司必须保持一定数量的存货。近几年公司存货一直维持在较高水平，2019 年和 2020 年末公司存货净额占流动资产的比例分别为 26.47%和 27.02%。存货规模较大使公司面临较大的采购组织和存货管理难度，如果公司的采购组织和存货管理不力，可能导致公司的存货发生贬值、或者因存货严重积压从而占用营运资金，对公司的正常运营将产生不利影响。

应对措施：通过建立健全存货内部控制制度、实行存货 ABC 分类控制管理方法以及软件业务加强协调推进项目实施进度、纺织业务提高订单比例降低常规品种比例，计提存货跌价准备金等措施加速存货周转，防范企业风险。

#### （5）商誉减值风险

2015 年，公司发行股份购买北明软件 100%股权，公司之子公司北明软件收购索科维尔、北明天时、北明成功、北明明润四家公司 100%股权；2016 年，北明软件收购金实盈信 100%股权，对价与可辨认净资产公允价值之间的差额形成的商誉共计 21.72 亿元，截止 2020 年末公司商誉账面净值为 20.84 亿元，占资产总额的 13.99%。

尽管各收购标的公司的管理层将勤勉经营，尽最大努力实现最佳盈利，但是，未来包括但不限于经济环境和产业政策及意外事件等诸多因素的变化均可能给标的公司的经营管理造成不利影响。如果标的公司经营情况未达预期，可能导致收购所形成的商誉出现减值，进而对上市公司的整体经营业绩和盈利水平造成影响。

应对措施：为降低上述商誉减值风险，公司建立了有效的绩效考核与激励机制，以充分调动标的公司管理层的积极性。公司也制定了长远的发展战略及短期的经营计划，且正在有计划有步骤的落实，来保持标的公司的持续竞争力。同时，对于并购重组产生的商誉公司会严格按照会计准则规定进行账面处理。

2021 年 4 月 26 日