

# 北京首都在线科技股份有限公司

## 2023 年度总经理工作报告

2023 年全球云计算市场规模继续扩大，但增速相较前几年有所下滑。中国云计算市场同样面临增速放缓的挑战，但增速仍领先于全球云计算市场。在董事会的带领下，公司本着对全体股东负责的态度，充分把握国家宏观利好政策，深度挖掘内在优势资源，有序协调各部门工作。凭借着对市场脉动的深刻洞察与前瞻性规划，公司准确把握住了 AI 的发展方向，积极向智算业务转型并在智算领域精准布局，成果喜人。公司全体人员戮力同心、砥砺前行，共同推进各项业务稳健发展。

### 一、2023 年公司总体经营情况综述

2023 年，中国云计算市场同样面临增速放缓的挑战。国家政策的支持和企业技术创新的持续，为中国云计算市场的发展注入了新的活力。公司始终坚持创新驱动战略，在稳步提升计算云、IDC 业务等存量业务市场竞争力的同时，全力开拓智算云业务并努力创造新的业绩增长点。2023 年，公司营业收入 124,328.73 万元，实现了自上市以来连续 4 年的稳步增长，其中，智算云业务板块作为公司营业收入的第二增长曲线，2023 年实现营业收入 6440.14 万元，较去年同期增长了 193.35%，收入规模有较大比例的提升。

公司基于对 AI 发展趋势以及宏观经济形势的深刻理解，明确了与国产中立大模型头部客户及国产芯片厂商的战略合作关系。公司通过建设大规模推理算力池，赋能大规模训练算力池，引领智能算力服务新纪元，推动 AI 应用落地发展。公司依托在电商、游戏、音视频等核心行业深耕数年的丰富服务经验，进一步拓展业务范围，成功地将服务延伸至工具类客户。同时，公司不断推进定制化解决方案的构建，深化产品开发与交付团队之间的协同效应，特别是在为大型客户服务方面提供了重点保障，从而进一步巩固了与核心客户之间的深层次合作关系。

公司为满足客户的快速业务增长及扩容需求，在海外预先投入硬件设备并搭建了云平台。但由于海外互联网和游戏客户的业务拓展未达到预期，导致公司海外云平台出现了短期资源冗余。云平台硬件设备折旧成本较高，导致毛利率有所下滑，利润下降。同时，为更加客观、公正地反映公司财务状况和资产价值，结合公司实际经营情况和资产现状，公司对所属资产进行了减值测试，本着谨慎性原则，对其中存在减值迹象的各类资产计提了减值准备 5,285.19 万元，这也对公司利润造成了一定程度上的影响。2023 年，公司实现归属于上市公司股东的净利润-34,007.90 万元。

## 二、2023 年公司主要工作

**（一）计算云业务：扩展互联网工具类客户合作、提升南美区域带宽、与 AWS 等头部企业建立伙伴关系，积极推动创新解决方案落地和拓展全球业务布局。**

### 1、拓宽行业客户合作，携手打造创新解决方案

在全球化经济的背景下，跨境电商市场迅速增长，为商家带来了前所未有的机遇和挑战。特别是在如何有效地连接全球消费者、保证数据传输的稳定性和安全性方面，跨境电商商家面临着一系列复杂的技术需求。正是针对这一市场需求，公司发掘新的市场商机，为跨境电商浏览器工具类应用商家提供全面的计算云业务解决方案，包括跨境专线、直播加速等服务。跨境专线服务确保了数据传输的高速性和稳定性，特别适用于需要处理大量交易数据的电商平台。直播加速服务则针对直播电商这一新兴领域，通过优化数据传输路径，减少延迟，保证直播内容的流畅传输，增强消费者的观看体验。通过这些综合性的服务，公司和客户共同努力降低了加入跨境电商的技术门槛，加速了其全球业务扩展的步伐。

此外，在游戏和音视频行业，公司增加海外节点的覆盖能力、网络优化，在短视频行业我们开辟新的 CDN（短视频内容分发），同时公司在广告、工具类行业也都开拓了新的解决方案。公司的解决方案通过提供稳定、高效的网络连接服务，大幅地提升用户体验。

## 2、深化与头部客户合作，进一步提升海外业务体量

公司通过与音视频直播客户在南美项目的深化合作，实现了南美带宽业务体量的显著提升，较去年同比增长达 47%。这一成就不仅彰显了我们在高速数据传输领域的专业能力，更让公司成为在南美成绩突出的供应商。

此外，这次带宽业务的提升也为我们未来的业务拓展奠定了坚实的基础。我们会继续加强与合作伙伴的合作，通过不断的技术创新和优化服务，进一步提升我们的服务能力和市场竞争力，为客户提供更加全面和高质量的云计算服务，共同迎接数字化转型的挑战和机遇。

## 3、加强与亚马逊云科技等伙伴的合作关系

在数字化转型深入发展的背景下，企业云计算需求的复杂性和多样性正日益增加。公司与全球云计算服务行业的领军企业——AWS（亚马逊云科技）建立了合作伙伴关系，这一重要举措不仅体现了我们迈向技术前沿的决心，也标志着我们在全球市场布局和技术能力扩展方面迈出了重要一步。

通过与 AWS 的深度合作，引入了 AWS 的全线 PAAS 产品和服务，进而实现覆盖从基础设施建设到应用开发，再到数据分析和人工智能等业务的客户全生命周期需求。AWS 的广泛产品组合和领先的技术平台为我们提供了强大的技术支持，使我们能够为客户打造一个更加灵活、高效和可靠的云环境。这种技术上的优势，使我们能够满足客户在云计算服务上日益增长的复杂需求，助力其实现技术创新和业务转型。

另外，通过与 AWS 的紧密合作，我们成功将自主开发的产品、全球云资源及 GPU 解决方案引入到 AWS 在线市场。这种合作方式不仅极大地拓宽了我们的分销网络，还为世界各地的客户提供了更加方便快捷的产品和方案选择。对于那些需要处理复杂计算任务、大数据分析和开发人工智能应用的企业而言，依托 AWS 强大的平台，我们提供的解决方案显著提高了他们的业务适应性和在全球市场中的竞争实力。

**（二）智算云业务：与国产中立大模型头部客户及国产芯片厂商建立深度合作，建设大规模推理算力池，赋能大规模训练算力池，引领智能算力服务新纪元，**

## 推动实现 AI 应用落地。

### 1、深度合作国产中立大模型头部客户，引领智能算力服务新纪元

2023 年公司聚焦多家国产中立大模型企业，在大语言模型、多模态大模型等领域实现突破。公司推出的国产训练和推理平台为用户提供大模型微调服务，旨在通过降低用户自主研发投入，提高大模型的上线速度和效率。

公司通过与大模型厂商建立战略合作伙伴关系，帮助客户在竞争激烈的“百模大战”中抢占先机，实现了技术和业务的双重突破。公司通过部署高性能的 AI 算力集群，共同探索和创新 MaaS (Model-as-a-Service) 模式，确保大模型能够高效、稳定地运行，真正实现落地应用。

### 2、建设大规模推理算力池，赋能影像美化产品，实现 AI 图像应用落地

公司的大规模推理算力池在垂类影像美化大模型领域实现应用，该项目配备了先进的 GPU 云主机及高速对象存储，成功部署了复杂的多云推理解决方案，并且针对大规模节点，采用了跨机房部署以降低单点故障风险，通过 400G 网络实现高效互联，保障服务稳定。此举有效支持了客户的影像美化大模型在 AI 图像生成领域的应用落地，体现了公司智能算力服务在支撑 AI 推理过程中的关键能力。

### 3、深化与国产芯片的合作，助力信创国产替代

在当前全球技术快速发展和国家安全日益受到重视的背景下，推动技术自主与创新，特别是在关键信息技术领域实现“自主可控”，已成为各国及企业的战略重点。公司在智算云业务领域，不仅整合了国际顶尖的 GPU 芯片技术资源，更重要的是，我们积极与国内芯片技术巨头深化合作，共同推进国产芯片在大模型领域的适配与应用。这不仅加速了 GPU 芯片国产替代的进程，更是响应了国家“自主可控”的战略要求。随着国产芯片在大模型训练和推理过程中的应用，其优势逐渐凸显，不仅可以减少对外依赖，增强技术安全保障，更能为客户提供更加可靠、安全的智算云服务。通过深化国产芯片合作，公司展现了技术自主与创新合作的力量，这不仅加强了我们在智算云业务领域的竞争力，更为国内芯片技术的发展和應用注入了新的活力。

**（三）IDC 业务：加速自建数据中心，提供增值服务，显著优化了客户服务体验和运营效率。**

### **1、收购怀来智慧云港，加速自有数据中心建设**

为进一步落实公司战略规划，积极拓展自有机房资源统筹布局，提高服务能力和市场响应速度，公司采取了一项重大战略举措，收购怀来智慧云港科技有限公司。此次收购不仅获得了建设 5,500 个高效低功耗服务器机柜的数据中心核准，更标志着我们在自有机房资源统筹布局上的积极拓展。该数据中心建成后预计将形成 1,700 个高效低功耗服务器机柜资源的供应能力，并基于自有数据中心机房设施和网络环境为客户提供优质 IDC 服务，除围绕客户服务器展开的机柜租赁、上架安装及运营维护服务外，还可利用带宽资源、互联网通信线路为客户提供带宽及专线租用服务，也可满足自身云计算服务的设备部署需求。

目前，公司已在海南文昌及美国达拉斯建成自有数据中心，在河北怀来以及安徽芜湖正在建设数据中心，这些数据中心不仅采用了先进的技术和设备，以确保高效、低功耗的运行，同时也致力于提供客户定制化服务和运维标准化管理。通过这些措施，我们能够满足来自不同行业、不同规模客户的多样化业务需求，为客户提供稳定可靠、高性能的云计算服务。

### **2、提供 IDC 增值服务，优化客户服务体验和效率**

公司专注于为客户提供机房迁移和优化服务，旨在帮助客户从成本高、维护困难的老旧机房迁移到配备了先进技术、更高效能的新机房，以此提升整体 IT 运营的稳定性与成本效率。随着技术的快速发展和企业需求的不断增长，传统的、老旧的数据中心已经难以满足现代企业对于数据处理和存储的高标准要求。

通过精心规划和执行机房迁移项目，我们不仅确保了迁移过程的平滑和数据的安全，还对新机房的架构进行了优化设计，引入了优质的冷却系统、能源管理系统以及高效的服务器配置。这些改进显著提高了数据中心的稳定性，极大降低了因硬件故障或系统不稳定引起的中断风险。此外，新机房的建设和运

营遵循了绿色环保的原则，不仅提升了能效比，还降低了对环境的影响。这一点对于越来越多注重可持续发展的企业客户而言，具有重要的吸引力。

#### **（四）持续加大智算产品研发投入，同时丰富公司产品体系，为公司长久发展积蓄动能**

公司始终坚持技术和产品创新。2023 年，公司研发投入 6,622.07 万元，占营业收入的 5.33%。公司聚集了一批高水平的研发人员，不断提高公司自主研发能力和创新能力。公司产品创新围绕算力调度平台和大带宽算力网的调度能力进行布局，在自主可控的云操作系统、国产算力适配、容器云产品、高性能无损网络和大带宽网络等领域加强投入，集中资源聚焦重点方向，不断提升产品的丰富度及客户上云体验。

##### **1、加大研发力度，核心技术不断升级**

公司处于一个对技术高度依赖的行业，技术创新一直是公司核心战略之一。2022 年公司在关键领域积累了多项核心技术，如数据中心规模支持到 2 千多台宿主机、GPU 云主机掉卡率的优化、高性能负载均衡、高性能 NAT 网关、异构算力调度系统、DPU 卡在裸金属产品的使用、数据库迁移工具、新的账单系统等技术的升级优化。

##### **2、获得多项研发成果，斩获多项荣誉资质**

公司为重点产品方向投入大量研发资源，国内专利和软著申请量逐年递增，核心软件自主可控，有效防范知识产权风险，合理推进研发投入资本化进程。2023 年度公司新申请专利 15 项，累计获得 47 项；新申请软件著作权 60 项，累计获得 385 项。同时，凭借公司多年来在云计算领域的丰富经验、创新能力及综合实力，获得国家级专精特新小巨人、北京市知识产权试点单位等多项荣誉资质，有利于提高公司核心竞争力和行业影响力，对公司的发展产生积极影响。

#### **（五）稳步推进资本市场运作，提升公司综合竞争力**

公司 2022 年度向特定对象发行股票事项圆满完成。本次发行受到了市场专业机构投资者的积极青睐，UBS AG、财通基金、诺德基金、华泰资管、

J.P.Morgan Securities plc、国泰君安证券等 16 家知名 QFII、公募、保险、券商、私募等机构和个人投资者均踊跃参与了竞价，有效申购金额达到募集资金总额的 2.2 倍。随着募集资金的到账、公司的业务扩张计划将得到有力地支持，公司财务状况及资产结构将得到很大程度的优化，公司的综合实力将进一步增强。

## **（六）完善绩效考核及人才激励机制，重视人才发展建设工作**

### **1、不断完善绩效考核体系及多层次的人才激励机制**

2023 年，公司进一步完善绩效考核体系及多层次的人才激励机制，以有效承接公司战略目标。通过战略解码层层分解至组织绩效，确保公司在战略重点工作形成合力，提升组织效率。在绩效考核流程及管控方面，公司进行了绩效制度修订，建立了绩效打分、绩效校准、绩效复盘以及组委会校准机制，确保评分体系公平、客观。通过健全绩效管理制度以及落地执行，有效提升整体组织绩效以及人力资源管理能力。

公司根据考核结果进行应用，推行并建立多层次、长效化的中长期激励体系，通过上市公司股权激励、总裁嘉奖令等多种方式吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心团队的积极性，通过约束与激励不断激活组织。公司成功推出 2023 年限制性股票激励计划，进一步建立、健全公司长效激励机制，有效将股东利益、公司利益和核心团队成员的个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。激励计划较高的业绩考核指标的设置，彰显了公司对未来发展的坚定决心和信心。

### **2、重视人才发展工作，不断完善公司培训体系建设和加快新人成长**

公司根据战略业务需求完善了培训体系，在前端业务侧进行了系统的专业体系课程设计和培训，以提升员工的业务能力，同时通过外部培训、交流等方式提高职能部门员工的专业素养。公司始终关注新员工的融入和成长，不断完善《新员工入职 Landing 手册》，设立首云师兄制，以帮助新员工尽快适应工作环境和提升工作效率。

## **三、公司发展战略**

公司准确把握 AI 的时代机遇，致力于与时代同频、与国家同步、与产业同行，秉承“一体两翼”的业务发展战略，全面助力行业智能化转型和地方智算产业发展。在“一体两翼”战略中，一体指的是融合智算云，包括计算服务与智算服务，实现统一调度的融合算力。两翼分别指的是智算资源和多元算力。智算资源包括数据中心、机柜、带宽等，实现全球互联的基础设施；多元算力包括了 CPU 以及各类 GPU，构建异构池化、统一调度、全球互联的云网一体化服务平台。以智算资源和多元算力为两翼，以融合智算云为一体，公司将为客户提供具备全球互联网、异构池化、统一调度等核心能力的云服务。

公司的长期发展理念是开放、合作、共赢。未来，首都在线将继续与 GPU 厂商、大模型企业、运营商、以及硬件设备企业等生态伙伴开展全面合作，建立长期、稳定、深度的合作关系，通过与生态圈合作伙伴的紧密协作，助力各行各业迈向智能时代，共创未来，沿着“云+智+网”的全栈业务发展路径稳步前进。

#### 四、公司下一步经营计划

在策划公司未来的经营路线图中，以下策略绘制了我们向前迈进的蓝图，旨在通过精细化管理和技术革新，为客户、合作伙伴以及整个云计算生态系统创造更大价值。

##### （一）加强伙伴合作，赋能 AIGC 领域

公司策略聚焦于与关键技术伙伴的紧密联盟，尤其在 AIGC 及大模型技术领域。旨在通过深化与大模型客户的合作关系，为长期业务增长奠定坚实基础。此外，公司与地方政府协作，共同推进智算中心的建设，加速地方智算产业的进步，支持高效应用大模型技术，助力当地产业数字化转型。

##### （二）强化海外布局，构建竞争优势

目前公司业务范围遍及 50 多个国家和地区，在中国以及海外三大核心区域美洲、欧洲、亚太设有 90 多个数据中心，上千个边缘算力节点覆盖。未来，我们将通过设立更多的本地化数据中心和服务节点，提供低延迟和高可靠性的云



服务，投资建设高效、安全的基础设施，满足全球客户不同规模的业务需求，并在国际市场上建立更强的品牌影响力。

### （三）优化服务体系，提升客户粘性

面向未来，公司将继续着力优化服务体系，通过持续提升我们的服务框架、定制化解决方案和灵活的价格策略增强客户满意度及忠诚度，满足不同客户群体的具体需求。通过这些精细化管理与服务创新，提升客户粘性，为企业的市场扩展和业务增长奠定坚实基础。

### （四）提升研发实力，推进技术创新

公司将继续保持研发投入，特别是在智算平台、网络平台、运维平台加强自研产品研发，进行持续迭代升级，提高产品适配性，确保我们的客户能够享受到更加高效、可靠、安全的云计算服务。

### （五）做好资源储备，加速业务转型

面向智算时代的挑战与机遇，公司正加速从传统云计算向智能计算的转型过程。通过储备符合智算需求的机柜资源（高电及液冷系统），构建满足核心智算需求的节点，打造全国范围内的可调度智算网络，以支撑公司业务的快速成长，进一步提升市场竞争力。

## 五、总结

岁月峥嵘，白驹过隙。过去一年里，我们携手并进，戮力同心，用实际行动践行公司使命与愿景，夯实数字经济底层逻辑，搭建互联网上层架构，坚定企业互联网发展方向。大浪淘沙，沉者为金。未来我们更要紧紧抓住国家政策导向，借助数字经济东风之势，深耕云计算与 IDC 行业，聚焦智算云细分领域，在产业复苏浪潮中形成核心竞争优势，一同推动中国数字经济持续、健康、长远发展！

报告人：曲宁

2024 年 4 月 17 日