

北京宝兰德软件股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案

为深入贯彻“以投资者为本”的发展理念，切实维护全体股东权益，夯实长期投资价值基础，北京宝兰德软件股份有限公司（以下简称“公司”）结合自身发展战略及经营情况，基于对公司未来发展前景的信心及投资价值的认可，制定本行动方案，具体内容如下：

一、持续加强研发投入与成果转化、不断提升核心竞争力

2025 年第一季度，公司研发投入占营业收入的比例为 56.90%，较上年同期增加 29.08%；公司研发人员占公司总人数的比例为 42.50%，彰显了公司对技术创新的高度重视，为后续成长提供了坚实支撑。公司将持续加强研发投入，提升核心竞争力，加快成果转化，主要从以下几个方面着手：

1、研发投入结构化升级

2025 年，公司将实施研发投入结构化升级，重点投向 AI 智算平台、智能体开发平台、行业 AI 应用场景建设、中间件品类拓展、智能运维可观测等核心技术领域。

在 AI 智算平台领域，公司将持续优化算力调度、异构算力适配、算力租赁、大模型服务、算力虚拟化、训练推理加速、算力运维等功能，持续加大市场调研力度，深挖行业，聚焦场景，赋能应用，持续助力公司的数智化转型；

在智能体开发平台、行业 AI 应用场景建设等领域，公司将持续打磨 AI 汇智平台系列产品，结合公司技术积累和业务积累，持续不断地提升产品质量和交付效率，降本增效，抓住 AI 浪潮的历史性机遇，打造行业领先的 AI 基础设施产品与解决方案，推动产业升级与数字经济发展；

在中间件领域，公司将持续丰富中间件品类，支持全面信创国产替换，聚焦打造精品，提升性能、创新性、易用性，形成技术护城河，为打造自主可控、安全可靠的国产中间件精品贡献企业力量；

在智能运维可观测领域，公司将持续完善信创环境全栈监控适配，打造云平台智能运维和算力运维管理体系，提升微服务框架深度运维能力。

2、产学研深度融合

与高校合作开设“信创软件工程班”，将中间件开发、AI 运维等课程纳入学分体系。与高校导师联合指导毕业设计，选题聚焦国产中间件性能优化、AI 运维算法等实际需求。将高校算法研究成果（如大数据分析模型）嵌入公司中间件平台等。

设立毕业生培养体系，通过“导师制”和毕业生考核体系，帮助应届毕业生快速成长，形成人才梯队的良性循环，并与国内高校开展实训基地项目，优秀在校生可提前参与企业真实研发项目，共建实验室定向培养前沿领域人才，表现突出者将获得“直通 offer”，通过构建覆盖“在校培养-岗前训练-职业发展”全链条的育才体系，确保人才供给与技术发展需求精准匹配。

3、人才发展机制

公司将通过建立完善有效的绩效考核机制，采用多种方式，包括不限于基本薪酬、绩效奖励、股权激励等手段，并加强企业文化建设，吸引优秀人才。

建立“技能认证体系”，研发人员年均培训时长不低于 120 小时，不断提升研发人员的技术水平与创新能力。

二、优化运营管理，提高经营质量与效率

1、进一步聚焦核心产品，提升收益质量

近年来，随着公司规模的不不断壮大，公司主营业务产品从以中间件为主拓展至目前中间件、智能运维、人工智能及大数据三大业务领域、三十余款产品，极大地丰富了公司的产品矩阵，提升了公司业务对下游客户的覆盖程度。但产品品类的增多也导致部分项目实施周期长、效益低等问题，2025 年度，公司将进一步聚焦核心产品，深入挖掘优质客户的整体需求，加强 AI 领域的投入及市场开拓，提升公司收益质量。

2、加强对合同签署及回款状况的管理，缩短回款周期

随着公司产品条线的增加及下游业务领域的扩张，公司规模有所扩大，但由于部分下游客户受制于政府预算压力传导以及实施周期拉长等因素影响，导致公司应收账款占营业收入的比重较高，且部分应收账款已经有较长的账龄。较高的应收账款金额不仅对公司的现金流产生影响，也可能给公司造成较大的财务风险。

2025 年度，公司将应收账款管理作为重要的专项行动，构建全周期管理体系，提升资产运营效率。拟采取措施主要包括：

为强化应收账款管控，提升资金回收效率，公司制定了应收账款专项催收管理机制，具体措施包括：

（1）专项组织架构搭建

公司成立三级催收工作小组，组建由商务总监担任组长的专项催收领导小组，统筹全局协调；下设销售团队负责人任组长的执行小组，负责前端客户沟通；同步由公司法务部作为支持小组，提供法律风险评估与诉讼支持。

实施客户分级专人负责制，按客户规模、账龄、风险等级实施分类管理，对于账龄较短的重点客户，由专人一对一跟进，定期进行电话沟通与上门拜访；对于中等期限的一般客户，指定具备丰富经验的销售专员对接，建立分阶段跟进机制，对于账龄较长的风险客户，启动法务介入流程及时完成债务证据链梳理等。

（2）全流程闭环管理机制

建立动态催收台账系统，实时录入客户基础信息、合同条款、开票记录、回款节点等多维数据，根据合同及回款进展同步更新，制定当周催收任务明细表，明确责任人、催收方式、预计回款额等关键指标，按客户分类制定差异化催收策略，按照客户反馈明确催收手段及后续措施。

（3）责任考核与协同机制

实行回款成果与绩效挂钩机制，对于销售人员，将应收账款回收率纳入关键绩效考核指标，设置超期回款扣减规则等，制定回款任务目标值，完成目标

给予相应奖励，对超期情况进行奖金扣减，对因合同条款漏洞、客户信用评估失误等导致的催收困难，追究相关部门前期审核责任。同步推进跨部门间的信息共享，实现销售订单、财务记账、催收进展的实时数据互通。

（4）开展催收技能专项培训

不定期组织催收技巧提升培训，内容涵盖沟通谈判策略、债务重组方案设计、法律诉讼实务等，邀请经验丰富的商务及销售人员进行典型案例模拟教学。

通过以上措施的落地实施，构建流程执行规范、责任界定清晰的应收账款管理体系，从而尽可能有效降低坏账风险，保障公司现金流安全。

3、合理控制成本、费用，提升公司盈利能力

公司将进一步提高经营能力和管理水平，加强成本管控、风险管控、人效管理等内部管控，实现降本增效。2025年度，公司将按照业务条线进行细化管理，将费用预算与各条线收益情况、回款情况、考核情况进行挂钩，责任到人，对于因工作态度或工作重大失误等事项导致公司不必要费用支出的情形进行严肃处理，切实加强公司对成本、费用的管控能力。

4、效能提升与协作优化

对公司现有的业务流程进行全面梳理，识别存在的瓶颈和问题，制定优化方案，简化不必要的环节，提高工作效率。

定期召开跨部门沟通会议，加强部门之间的信息共享和协作，及时协调解决项目推进过程中出现的问题。建立跨部门项目小组，明确各成员的职责和分工，制定共同的目标和考核机制，促进部门之间的紧密合作。

充分发挥公司在人工智能方面的技术优势，将大模型技术深度融入企业产品设计、研发、测试等全流程环节，通过智能需求分析、自动化代码生成、AI辅助测试等创新应用，显著提升研发效率与产品质量。

三、加快发展新质生产力，聚焦技术和产品创新

1、技术融合突破

公司将重点推进 AI、云计算、大数据等前沿技术的深度融合与创新应用。展开核心技术攻关，组建专项技术团队，聚焦大模型训推优化、算力调度算法、算力虚拟化、中间件智能管理与运维等关键技术突破，形成自主知识产权。实现跨领域融合，推动 AI 技术与中间件、运维、大数据等技术交叉创新，打造 "AI+" 技术矩阵。加强产学研协同，联合复旦大学、北京交通大学、西北大学等高校共建联合课题和实训基地，加速技术成果转化，推动创新技术方案落地。

2、市场拓展策略

公司将紧抓国家大力推进数字经济发展政策带来的市场机遇，通过与客户、同行业公司、上下游厂商的交流，及时了解客户需求及市场最新动态，做好市场调研及需求分析，发掘、培育、拓展需求显著的优质客群，并积极开拓海外增量市场。

3、技术与产品创新

公司将持续完善创新机制，打造差异化产品竞争力。完善企业创新孵化体系，设立内部创新基金，推行 "创意提案-原型验证-产品孵化" 的全流程激励机制。加速产品迭代升级，基于客户需求洞察，每季度更新 AI 智算平台功能模块，保持技术领先性。打造场景化解决方案，针对金融、电信、教育等重点行业，开发行业专属 AI 工具箱，实现 "平台+场景" 的双轮驱动。提升用户体验优化，建立客户共创机制，通过用户测试计划收集产品意见反馈，持续提升产品易用性。

四、完善公司治理，保障公司规范运作和可持续发展

1、持续优化公司治理结构，加强合规运作

2025 年 4 月，公司已根据最新的法律法规修订更新了《股东会议事规则》《董事会议事规则》等公司内部治理制度。后期公司将不断完善、提升内控合规体系，覆盖研发、销售、采购等核心业务环节，保障公司各项业务稳健发展，做好风险防范。

2、加强董监高相关培训

公司将继续积极组织董事、高级管理人员参与上海证券交易所、上市公司

协会及证监局组织的各类培训，加强学习证券市场法律法规，不断提升合规意识和风险意识，推动公司规范运作。

五、重视投资者回报，加强投资者交流

公司重视与投资者的沟通和交流，依据《投资者关系管理工作细则》的相关规定，通过组织投资者活动、发布公告、来函及电子邮件、回复上海证券交易所E互动平台中投资者提出的问题等措施，认真听取投资者建议并确保全体投资者对公司披露信息享有平等知情权。

2025年，公司将继续深化投资者意见征询和反馈机制建设，提升信息披露的透明度，持续通过多种渠道深入调研，进一步加强与投资者的互动频次与深度。在严守合规底线的前提下，针对投资者关切的问题，通过多元化渠道予以回应，确保投资者能够全面、及时地知悉公司经营情况、发展战略等核心信息，进一步夯实投资者对公司的信任基础。

六、其他事宜

公司会持续对“提质增效重回报”行动方案的落实情况进行跟踪评估，并按时履行信息披露义务。公司将继续聚焦核心业务，增强核心竞争力、盈利能力以及风险管理能力。通过优化经营管理、规范公司治理以及积极回馈投资者，公司将切实维护投资者利益，履行上市公司的责任与义务，保持良好的市场形象，推动资本市场的平稳健康发展。

本方案所涉及的未来计划、发展战略等前瞻性描述不构成公司对投资者的承诺，方案的实施可能会受到外部经济环境、行业市场环境等因素的影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

北京宝兰德软件股份有限公司董事会

2025年5月22日