

**用友网络科技股份有限公司
2021 年年度股东大会
会议资料**

二零二二年四月八日

目录

| | |
|-----------------------------------------------------|----|
| 议案一：用友网络科技股份有限公司 2021 年度董事会报告 | 3 |
| 议案二：用友网络科技股份有限公司 2021 年度监事会报告 | 19 |
| 议案三：用友网络科技股份有限公司 2021 年度财务决算方案 | 23 |
| 议案四：用友网络科技股份有限公司 2021 年度利润分配方案 | 24 |
| 议案五：用友网络科技股份有限公司 2021 年年度报告及摘要 | 25 |
| 议案六：用友网络科技股份有限公司关于聘请财务报告审计机构的议案 | 26 |
| 议案七：用友网络科技股份有限公司关于聘请内部控制审计机构的议案 | 27 |
| 议案八：用友网络科技股份有限公司关于 2021 年度董事薪酬情况及 2022 年度薪酬方案的议案... | 28 |
| 议案九：用友网络科技股份有限公司关于 2021 年度监事薪酬情况及 2022 年度薪酬方案的议案... | 29 |
| 议案十：用友网络科技股份有限公司关于变更注册资本的议案 | 30 |
| 议案十一：用友网络科技股份有限公司关于修订《公司章程》部分条款的议案..... | 31 |
| 议案十二：用友网络科技股份有限公司关于修订《董事会议事规则》部分条款的议案..... | 32 |
| 议案十三：用友网络科技股份有限公司关于修订《监事会议事规则》部分条款的议案..... | 33 |
| 议案十四：用友网络科技股份有限公司关于修订《股东大会议事规则》部分条款的议案..... | 34 |
| 议案十五：用友网络科技股份有限公司关于修订《关联交易管理办法》部分条款的议案..... | 35 |
| 议案十六：用友网络科技股份有限公司修订《公司对外投资管理制度》部分条款的议案..... | 36 |

用友网络科技股份有限公司 2021 年年度股东大会 会议须知

根据《用友网络科技股份有限公司股东大会议事规则》有关规定，为维护投资者的合法权益，确保用友网络科技股份有限公司（以下简称“用友网络”或“公司”）本次股东大会的顺利召开，特制定会议须知如下，望出席股东大会全体人员遵守：

一、 本次股东大会设秘书处，具体负责大会有关程序方面的事宜。

二、 股东大会期间，全体出席人员应以维护股东的合法权益，确保大会正常秩序和议事效率为原则，认真履行法定职责。

三、 出席本次股东大会的股东及股东代表依法享有发言权、咨询权、表决权等各项权利。股东要求发言或就有关问题提出咨询时，应在会议开始后的 15 分钟内向大会秘书处登记，并填写《股东发言申请表》。股东大会秘书处将按股东登记时间先后，安排股东发言。

四、 股东发言时应首先报告其姓名和所持有的公司股份数。为了保证会议的高效率，每位股东发言应简洁明了，发言内容应围绕本次股东大会的议题。

五、 本次股东大会共有 16 项议案，其中第 10、11 项议案为特别议案，须由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过；其他 14 项议案为普通议案，须由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过。

用友网络科技股份有限公司

股东大会秘书处

二零二二年四月八日

用友网络科技股份有限公司

2021 年年度股东大会会议资料

会议时间：2022 年 4 月 8 日下午 14:00

会议地点：用友产业园（北京）中区 8 号楼 E102 会议室

会议主持人：董事长王文京

会议议程：

- 一、 宣布到会股东和股东代表人数及代表股份数
- 二、 宣布本次股东大会会议议程
- 三、 审议会议议案
 - (一) 审议《公司 2021 年度董事会报告》
 - (二) 审议《公司 2021 年度监事会报告》
 - (三) 审议《公司 2021 年度财务决算方案》
 - (四) 审议《公司 2021 年度利润分配方案》
 - (五) 审议《公司 2021 年年度报告及摘要》
 - (六) 审议《公司关于聘请财务报告审计机构的议案》
 - (七) 审议《公司关于聘请内部控制审计机构的议案》
 - (八) 审议《公司关于 2021 年度董事薪酬情况及 2022 年度薪酬方案的议案》
 - (九) 审议《公司关于 2021 年度监事薪酬情况及 2022 年度薪酬方案的议案》
 - (十) 审议《公司关于变更注册资本的议案》
 - (十一) 审议《公司关于修订〈公司章程〉部分条款的议案》
 - (十二) 审议《公司关于修订〈董事会议事规则〉部分条款的议案》
 - (十三) 审议《公司关于修订〈监事会议事规则〉部分条款的议案》

(十四) 审议《公司关于修订〈股东大会议事规则〉部分条款的议案》

(十五) 审议《公司关于修订〈关联交易管理办法〉部分条款的议案》

(十六) 审议《公司关于修订〈公司对外投资管理制度〉部分条款的议案》

四、 听取独立董事述职报告

五、 股东发言

六、 议案表决

(一) 宣读表决规定

(二) 指定股东监票人

(三) 投票

(四) 休会检票

七、 宣布表决结果及大会决议

八、 律师发表见证意见

会议议案一：

用友网络科技股份有限公司 2021 年度董事会报告

现向公司股东大会提交《用友网络 2021 年度董事会报告》，具体内容如下：

一、经营情况讨论与分析

（一）报告期内公司业务发展总体情况

报告期内，公司继续坚定落实向云服务转型的用友3.0-II战略与经营计划，按照“持正行远、扎实奋进、全球领先”的工作方针，聚焦“强产品、占市场、提能力”三大年度关键任务，积极推进产品竞争力、市场占有率、组织能力的提升。

1、公司整体经营业绩情况

报告期内，公司坚定推进业务转型与结构调整，公司业务收入实现了更高质量的结构突破。公司陆续剥离北京畅捷通支付技术有限公司（下称“畅捷通支付”）、深圳前海用友力合金融服务有限公司（下称“友金控股”）等金融服务业务，主动收缩软件业务，加快推进向云服务转型战略，结构性增强订阅业务，逐步推进实施交付分签外包，实现营业收入893,180万元，同比增长4.7%，其中金融服务业务收入同比下降72.5%。公司主营的云服务与软件业务收入实现864,102万元，同比增长15.7%，其中，软件业务收入同比下降18.0%，云服务业务收入同比增长55.5%，占云服务与软件业务收入的61.6%，较上年同期提升15.8个百分点，已成为公司最主要的收入来源。

报告期内，公司持续加大研发投入，引进相关高端研发人才，增强云服务产品的平台能力和核心应用能力，持续优化产品性能，研发投入235,377万元，同比增长40.7%，研发投入营收占比为26.4%，较上年同期增加6.8个百分点；公司持续升级销售组织体系，加大对客户的覆盖及业务推广，销售费用202,750万元，同比增长31.7%。

报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润为 70,776 万元，同比减少 27,769 万元；公司归属于上市公司股东的扣非净利润实现 40,510 万元，同比减少 50,080 万元。

2、公司云服务与软件业务经营情况

| 主要指标（万元） | 本期数 | 上年同期数 | 同比变动比例 |
|--------------|---------|---------|--------|
| 云服务与软件业务收入 | 864,102 | 747,002 | 15.7% |
| 其中：云服务业务收入 | 532,078 | 342,249 | 55.5% |
| 软件业务收入 | 332,024 | 404,753 | -18.0% |
| 云服务业务订阅 ARR | 165,009 | - | - |
| 合同负债 | 215,554 | 209,322 | 3.0% |
| 其中：软件相关合同负债 | 57,545 | 100,644 | -42.8% |
| 云服务相关合同负债 | 158,009 | 108,678 | 45.4% |
| 其中：云订阅相关合同负债 | 84,687 | 47,300 | 79.0% |

报告期内，公司坚定推进云转型战略，继续实行分层和针对性经营，抢抓大型企业市场的数智化与信创国产化机遇，实现500万以上大型订单金额同比增加45%，有的客户签约过亿，进一步扩大了公司在大型企业服务市场领先优势地位；结构性加强中型企业市场业务，YonSuite、U9C和U8C形成强有力的产品组合，满足中型企业客户不同需求，中型企业市场的竞争力得到恢复性增强；在小微企业客户市场，畅捷通继续聚焦数智财税和数智商业领域，全面转向公有云服务业务，在小微企业财税云服务领域持续市场领先。

报告期内，公司以高质量业务收入结构突破为导向，全面贯彻订阅优先策略，优先发展公有云订阅业务，引导私有云客户按订阅方式付费，软件业务加强高质量的标准产品支持服务(SPS)业务。在大型企业市场，公司的核心产品YonBIP在费控、税务、人力招聘、协同等领域实现了公有云订阅业务的突破性发展；在中型企业市场，YonSuite在成长型企业市场取得了公有云订阅业务的规模化发展，客户规模实现量级式突破；在小微企业市场，畅捷通在数智财税和数智商业领域实现了公有云订阅业务的高速增长。报告期内，公司云服务业务ARR实现16.5亿元，云订阅相关合同负债同比增长79.0%，为公司订阅收入的持续高速增长以及公司业务收入结构的持续升级奠定了基础。

在业务转型与结构升级的同时，公司云服务与软件业务的收入增速也受到以下阶段性因素的影响：（1）传统许可型业务转向订阅型业务，订阅型业务按用户使用时段分期确认收入，在业务转型阶段会对当期收入规模和增速带来影响，但对公司后续业务及收入增长会带来积极影响；（2）逐步推进实施交付更多通过专业服务伙伴提供，其中实施交付的分签（由专业服务伙伴直接与客户签署交付合同）在提升公司业务结构质量的同时对公司当期收入带来影响；

（3）2021年下半年，大型项目订单快速增长，对应的实施交付周期拉长导致收入确认阶段性延后。

3、公司关键任务执行情况

(1) 强产品

报告期内，公司持续加大研发投入，继续秉承统一技术平台发展原则，增强云服务产品的平台、核心应用和生态融合能力。

公司在云技术、云中台、自研引擎等领域，均取得多项突破。公司首创YKS、YMS云中间件技术，实现多数据中心、跨云技术突破；首创公有云快速专属、私有化部署技术，实现一套代码的工程化体系，有效支持大型企业敏捷迭代创新；用友BIP云中台已覆盖10大领域，构建超过2300个企业服务应用模型；实现数据中台、智能一体化，提供超过50个智能模型，1000多个分析应用场景；公司自研基于内存计算核心多维数据引擎，实现100%自主安全可控，支持千亿级数据规模下的多准则、多币种、主附表实时合并。

公司基于统一的PaaS底座，构建了聚合YonBIP和NC Cloud的大型企业数智化产品矩阵。YonBIP的云平台能力进一步增强，已经具备完整架构与服务规模，平台性能、稳定性和安全性全面提升；发布全新的角色工作台，完善一体化低代码开发平台；发布AI工作坊、数据工场、企业画像等数据和智能服务应用；持续深化领域云应用服务，不断提升财务、人力、采购、营销、制造等领域应用深度，加大对全球化应用的支撑能力。NC Cloud发布标准版和云原生版本，产品全部完成轻量化升级，新增项目管理、投资管理和国资服务三个应用产品，完善多汇率和多时区全球化应用解决方案，支撑跨国企业全球经营和海外客户本地化应用，已与近50个信创产品实现兼容认证，形成安全可信的数智化解决方案，是针对大型企业“稳态经营管理，强健企业内核”最成熟的应用服务。

YonSuite按照双周迭代的速度，持续迭代推出系列新服务，新增项目云、资产云、PLM、多级分销等服务及各领域新场景应用。目前YonSuite产品已提供20多个行业解决方案，客户已经覆盖30多个行业，全面满足单组织和多组织成长性企业服务需求。

研发并正式推出U9 Cloud产品，面向中型和中大型制造企业，提供包括生产制造、供应链、项目化管理、财务会计、管理会计、人力资源等功能，融合PLM、智能工厂、AIoT、制造云、营销云、采购云、财务云、税务云、人力云等服务，聚焦专精特新客户群体实现高质量增长。

(2) 占市场

报告期内，公司秉承客户分层经营原则，在大型企业市场紧抓信创机遇，

突破中核集团、国投集团、航天科技集团、中国移动、中国邮政、华为、比亚迪等一系列央国企、民营头部企业。在中型企业市场，YonSuite、U9 Cloud实现产品市场竞争力领先，抢抓“专精特新”客户市场，并在成长企业客群尝试规模化发展，签约江苏中孚达股份、山东核电设备、新疆九鼎农业集团等一批样板客户。在小微企业市场，畅捷通继续聚焦数智财税和数智商业两大领域，保持行业领先地位。

截至报告期末，新增云服务付费客户19.32万家，剔除金融云服务业务客户的云服务累计付费客户数为43.83万家。

报告期内，公司战略生态以用友BIP为核心，通过推进战略联盟、集成与被集成、云市场、服务一体化、平台化运营的融合战略，落地力合、犇放、扬升、千寻、汇智五大生态计划，合作的商业伙伴超2200家，ISV伙伴970家（包含畅捷通ISV伙伴530家），专业服务伙伴超370家，合作银行超1700家，云市场应用商城YonStore入驻伙伴超10,000家，入驻产品超15,000款，上市融合产品126款。

报告期内，公司加大“企业数智化 用友BIP”的市场战略推广力度，开展了一系列市场推广行动，强化了用友新时期的产业引领地位。作为协办单位举行了中国信息化百人会2021年峰会，深度参与了“2021全球数字经济大会”、“2021世界互联网大会”、“2021中关村论坛”等，向业界展示用友BIP的服务理念和应用案例，提升了用友BIP的认知度和影响力。

报告期内，在全球及中国权威咨询机构的调研中获得多项第一。据Gartner研究显示，公司是全球企业级应用软件（ERP）TOP10中唯一的亚太厂商，也是唯一入选全球云ERP市场指南、综合人力资源服务市场指南的中国厂商。报告期内，“用友CEO”微信服务号正式开通，架起了公司与企业客户/用户直效沟通的桥梁。

（3）提能力

报告期末，公司员工数量为20,998人，较2021年初增加2,916人，增长16.1%。公司积极引进数智化专业人才和高素质应届毕业生，大幅增加YonBIP研发人员规模，截至报告期末研发人员7,693人，较2021年初增加1,446人，占员工总人数的比例为36.6%，成为占比最高的序列人员；持续升级销售组织体系，提升销售能力，销售人员增加611人，增加后的销售人员为3,325人。

报告期内，公司加强公有云服务业务组织建设、资源配置与考核力度，加强矩阵管理；升级员工双通道发展体系，升级优化干部的绩效评价体系，体现长期

主义和战略导向,引导干部的全面发展。推进落实了新一期股权激励计划,对关键人才的吸引、保留和激励发挥了重要作用;优化了知识服务、在线学习和经验分享平台,增强对员工、伙伴和客户的赋能。

(二) 云服务与软件业务分层经营情况

1、大型企业云服务与软件业务

| 经营指标(万元) | 本期数 | 上年同期数 | 同比变动比例 |
|------------|---------|---------|--------|
| 云服务与软件业务收入 | 587,004 | 501,587 | 17.0% |
| 其中:云服务业务收入 | 373,463 | 256,848 | 45.4% |
| 软件业务收入 | 213,541 | 244,739 | -12.7% |

报告期内,公司在大型企业市场积极抢抓数智化和信创国产化历史机遇,扩大优势领先地位,实现收入587,004万元,同比增长17.0%。其中,云服务业务收入实现373,463万元,同比增长45.4%。

报告期内,公司先后发布了YonBIP旗舰版202102、202105、202109、202111版本,进一步夯实了云平台。NC Cloud发布了202105标准版/云原生版、202111标准版/云原生版,产品完成全部轻量化升级。NC Cloud与YonBIP敏态领域云服务充分融合,形成一体化、数智化解决方案。

报告期内,公司聚焦突破超大型企业,在央企一级单位实现超10家整体性签约突破,在金融、电信与广电、烟草、汽车等垂直行业数智化解决方案的业务推广顺利,成功签约航天科技、国家开发投资集团、光大银行、中国邮政储蓄银行、中国银河证券、光大证券、中国人保寿险、中国电信、中国联通软研院、上海烟草、四川烟草、广西烟草、重庆中烟、福建中烟、比亚迪、三一重工、山东高速集团、明日控股、中国平煤神马集团、中国龙江森林工业集团、德荣医疗、澳洋集团、中建五局、金宇轮胎、立高食品、云南省煤炭产业集团、福建奔驰、福特新能源、吉利商用车、元通汽贸等一批大型集团企业标杆客户。

2、中型企业云服务与软件业务

| 经营指标(万元) | 本期数 | 上年同期数 | 同比变动比例 |
|------------|--------|--------|--------|
| 云服务与软件业务收入 | 90,721 | 80,261 | 13.0% |
| 其中:云服务业务收入 | 39,324 | 15,713 | 150.3% |
| 软件业务收入 | 51,397 | 64,548 | -20.4% |

报告期内,公司在中型企业市场持续加快推进云转型,战略增强公有云订阅业务,实现云服务与软件业务收入90,721万元,同比增长13.0%。其中,云服

务业务收入实现39,324万元，同比增长150.3%。

报告期内，YonSuite 202109 标准版和专业版成功上市，产品功能和性能大幅提升。通过统一交付体系建设，实现远程交付、现场交付、伙伴交付的服务标准化交付，保障业务持续稳定增长。加大与战略伙伴的试点合作，针对YonSuite潜在客群进行批量化覆盖与推广，加强客户运营体系，提升客户复购率，实现客户规模化的快速发展，全年新增客户数近3,000家。成功签约江苏中孚达股份、广东荟宝、四川供销云等样板客户，为2022年中型企业服务市场的订阅收入快速增长打下良好基础。

报告期内，U9 Cloud产品以制造为核心抢抓中型企业龙头，实现了对复杂离散制造业的整体云化，突破规模化经营，收入实现高速增长。成功签约常州纳科诺尔、南兴装备股份、山东核电设备、佛山精一家具、上海派能能源、天津所托瑞安、湖南顶立科技、开封仪表等300多家“专精特新”小巨人企业。

报告期内，U8 Cloud重点聚焦现代服务业、商贸流通业、房产建筑业和流程制造业，可灵活的进行公有云和混合云部署，全面支持信创环境。成功签约新疆九鼎农业集团、达芙妮投资(集团)、山西兰花科技、深圳优友互联等知名企业。

报告期内，YonSuite 作为国内率先推出的云原生、一体化的成长性企业 SaaS，荣获中国云计算最佳云原生 SaaS 服务奖，U9 Cloud 作为国内最强制造业云 ERP，荣获 2021 制造云 ERP 第一名。

3、小微企业云服务与软件业务

| 经营指标（万元） | 本期数 | 上年同期数 | 同比变动比例 |
|------------|--------|--------|--------|
| 云服务与软件业务收入 | 59,564 | 51,485 | 15.7% |
| 其中：云服务业务收入 | 50,928 | 24,114 | 111.2% |
| 软件业务收入 | 8,636 | 27,371 | -68.4% |

报告期内，公司控股子公司畅捷通信息技术股份有限公司（下称“畅捷通”）聚焦小微企业数智财税和数智商业两大领域，坚定贯彻云服务业务优先、订阅优先的策略，全面促进云服务业务发展，云服务业务收入占比由上年的47%增长至86%，成功实现向云服务业务的转型。报告期内，畅捷通实现收入59,564万元，较上年增长15.7%，总收入创新高，其中云服务业务实现收入50,928万元，较上年增长111.2%。云服务业务新增付费企业用户数达到18万，较上年增长201%；云服务业务累计付费企业用户数达到39.7万。

报告期内，畅捷通实现了关键云产品的创新发展与突破，产品布局进一步完善。数智财税产品实现票财税费银档一体化，巩固云财税核心优势，并着力加强生态合作，增强集成与被集成能力。数智商业产品重点完善产品的新商贸、新零售、新制造、新服务特性，加快业财融合的规模化发展。根据易观发布的《中国小微企业云财税市场专题分析2021》，畅捷通在云财税服务厂商综合实力中综合得分排名第一，畅捷通好会计在云财税市场覆盖率第一。

报告期内，畅捷通成功入选中国工业和信息化部“国家中小企业公共服务示范平台”、北京市“专精特新”中小企业认定名单；在 GIEC2021 第八届全球互联网经济大会上，荣获“年度最佳小微企业云财税服务厂商”奖项；入选中国信息通信研究院“2021 企业数字化治理先锋实践案例”；在华为举办的“华为中国生态大会 2021”上，获评为“2021 华为云星光计划十大标杆伙伴”，同时荣获“华为云鲲鹏最佳实践伙伴奖”；荣获阿里云“最佳共创奖”及“云合计划 2021 年度优秀伙伴技术先锋奖”；在由 Top 智汇主办，上海市软件行业协会、上海首席信息官联盟联合主办的第六届 SaaS 应用大会上，荣获“年度最佳 SaaS 服务商”奖项；在由赛迪顾问主办的“2021 IT 市场年会”上，畅捷通好会计荣获“2020-2021 年度数字转型杰出创新产品”奖项。

4、政府与其他公共组织服务业务

| 经营指标（万元） | 本期数 | 上年同期数 | 同比变动比例 |
|------------|---------|---------|--------|
| 云服务与软件业务收入 | 126,813 | 113,669 | 11.6% |
| 其中：云服务业务收入 | 68,363 | 45,574 | 50.0% |
| 软件业务收入 | 58,450 | 68,095 | -14.2% |

报告期内，公司子公司北京用友政务软件股份有限公司（以下简称“用友政务”）利用云计算、大数据等新技术，为用户打造场景化、智能化、一体化的政务云产品YonDiF。聚焦财政、财务业务，获得10个省级大集中财务云市场；深耕人大、社保市场，持续保持高客户覆盖率、高增长；新增部委级客户2家、省级医保客户15家；成功签约新疆生产建设兵团/安徽省/四川省/内蒙古自治区/河南省医疗保障局、新疆生产建设兵团财政局、浙江人大等标杆客户；收购北京富深协通科技有限公司。

报告期内，公司子公司新道科技股份有限公司（下称“新道科技”）积极、

规模化推进“数智化人才培养体系”，持续深化院校教育业务，积极拓展校外培训市场，为高等教育和职业教育提供财会教育、新商科、新工科、新双创领域的综合教育产品与云服务，为院校输送先进的理念、课程、技术和教法。报告期内，公司发布了 DBE 数字营销综合实践教学平台云实验室、S+Cloud 认知实践教学平台、DBE Cloud 数智商业环境实践教学平台等重要云产品，丰富和完善了数智人才培养领域的产品体系。公司成功签约北京航空航天大学、北京理工大学、中国矿业大学、北京科技大学、上海大学、厦门大学、天津财经大学等一批院校标杆客户。

二、报告期内公司所处行业情况

新一轮科技革命和产业变革正在重构全球创新版图、重塑全球经济结构。当前，我国在全球信息技术领域已经占据一席之地，产业规模体量全球领先，利用信息技术改造传统经济、培育壮大数字经济新动能的空间仍然很大。习近平总书记发表的重要文章《不断做强做优做大我国数字经济》指出，发展数字经济是把握新一轮科技革命和产业变革新机遇的战略选择。数字经济健康发展，有利于推动构建新发展格局，有利于推动建设现代化经济体系，有利于推动构筑国家竞争新优势。国务院印发的《“十四五”数字经济发展规划》提出，到 2025 年，数字经济核心产业增加值占国内生产总值比重达到 10%。中国信通院预计 2025 年我国数字经济规模将超过 60 万亿元。数字经济的健康发展，有利于推动建设现代化经济体系；数字经济健康发展，有利于推动构筑国家竞争新优势。中国企业服务产业已经迎来数智化、国产化、全球化三浪叠加的历史性市场机遇，企业需要可以便捷实现商业创新的平台，让商业创新变的简单、便捷、大众化、社会化。

随着新一轮科技革命和数字经济进入快车道，数智化普及推进，让企业充分认识到了数智化不止是历史机遇，更是企业生存发展的必要条件。如今，数智化作为企业实现商业创新的必经之路，给企业服务产业带来巨大的市场空间。国家持续加大对科技创新的支持力度，信创产业上升至国家战略，国产化规模到来，本土企业服务市场的国产化，不仅简单的国产替代，更需要数智化升级+信创的价值替代。随着中国数字技术、产业和商业环境的快速发展，中国企业数智化开始走到全球前列，同时更多中国企业走向全球化经营，全球市场上中国企业软件与服务竞争力在提升。

从企业服务产业的发展来看，从信息化到数智化、从 ERP（企业资源计划）到 BIP（商业创新平台）已经成为主流发展趋势，用友率先提出“BIP”的创新理念。BIP 即商业创新平台(Business Innovation Platform)，是利用新一代数字化和智能化技术，实现企业产品与业务创新、组织与管理变革的综合服务平台。从社会层面来看，商业创新需要从专深走向简单、从复杂走向便捷、要让商业创新变得更加的简单、便捷、大众化、社会化，结合更多的社会资源去做商业创新。当前产业互联网加速发展，区域产业集群发达，更需要社会级商业的超级平台。在数十年产业发展的基础上，结合中国经济繁荣和互联网用户与生态环境，中国企业软件与云服务产业将可以实现和进入全球领先的创新发展阶段。

三、报告期内公司从事的业务情况

用友长期专注并持续领航企业软件与企业服务市场 34 年，是中国和全球领先的企业与公共组织云服务和软件提供商。公司在中国企业软件市场多年持续领先，近年来在企业云服务市场领先的基础上，新的战略发展阶段（3.0-II）的战略方向是构建和运营全球领先的企业云服务平台，实现千万客户、十万伙伴、亿级社员（社群个人）的战略目标。

公司融合移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网、区块链等新一代信息技术，按照商业创新平台（BIP）的理念，充分发挥技术与商业相结合的优势，通过构建和运营全球领先（数字化、智能化、全球化、社会化、生态化、平台化、高弹性、安全可靠）的商业创新平台 YonBIP，面向企业与公共组织提供财务、人力、协同、营销、采购、供应链、制造、研发、平台服务等多领域、跨行业的企业云服务，使企业的数智化商业创新（包括业务创新和管理变革）变得简单、便捷、大众化、社会化。

公司的云服务经营模式为向企业客户与公共组织提供 PaaS、SaaS、BaaS、DaaS 等服务，根据客户需求可以采用公有云、私有云或混合云技术架构的部署方式。购买公有云产品的客户付费方式为订阅型付费，收入为订阅服务收入及前期咨询实施收入；购买混合云及私有云产品的客户可选择订阅型付费方式或许可模式。公司将继续加快推进以订阅型付费模式为主的业务收入结构升级。

（一）大型企业服务业务

公司面向大型企业（包括巨型企业和一般大型企业）提供用友商业创新平台 YonBIP 和 NC Cloud 的混合云解决方案。YonBIP 定位数智商业的应用级基础设施和企业服务产业的共创平台，使能企业数智化商业创新。YonBIP 采用云原生（含

微服务)、元数据驱动、中台化、数用分离等全新的技术架构,构建技术平台、业务中台、数据中台、智能中台,并覆盖财务、人力、协同、采购、营销、供应链、制造、研发等核心领域,使能企业与产业商业创新,包括产品与业务创新、组织与管理变革,推动社会商业进步。

NC Cloud 已基于 iuap 技术平台实现云原生、微服务架构升级,是针对大型企业“稳态经营管理,强健企业内核”最成熟的应用服务,与 YonBIP 敏态领域云服务充分融合,形成一体化、数智化解决方案。NC Cloud 同时支持公有云、混合云的灵活部署,与 YonBIP 的数字营销与新零售、数字化工厂与智能制造、数字采购与供应链协同、智慧税务与电子发票、绩效与人才管理、社交协同等形成混合云解决方案,帮助大型企业实现数字化转型升级和商业创新。

公司面向汽车、金融、烟草、电信与广电等垂直行业业务,由各子公司提供行业云服务产品与解决方案。

面向大型企业客户,公司以云与软件组合服务客户,收入主要为产品许可收入、订阅收入、产品支持服务收入、平台收入、业务运营收入、数据服务收入、咨询实施客开及其它专业服务收入等。

(二) 中型企业服务业务

公司面向成长型企业提供基于 YonBIP 平台的 YonSuite 云服务集。YonSuite 是完全基于云原生架构,面向成长型企业数智化应用场景提供的全公有云的一体化企业云服务,包括“财务、人力、协同、营销、采购、供应链、制造、项目”领域的完整应用,为服务、流通、制造等行业创新企业提供数智化云服务一体化解决方案。

公司面向中型与大中型制造企业的 U9 Cloud 云 ERP,包括生产制造、供应链、项目化管理、财务会计、管理会计、人力资源等功能,融合 PLM、智能工厂、AIoT、制造云、营销云、采购云、财务云、税务云、人力云等服务,为客户提供标准产品及解决方案。

公司面向中型企业继续提供 U8 Cloud 云 ERP 产品、U8+ ERP 套件,包括智能制造、营销、业务管控、供应链、财务核算以及人力资源等领域应用,为客户提供标准产品及解决方案,采取全分销销售模式。

面向中型企业客户,收入主要为订阅收入、产品许可收入、产品支持服务收入等。

(三) 小微企业服务业务

公司面向小微企业的云服务业务是由公司控股子公司畅捷通信息技术股份有限公司（下称“畅捷通公司”）提供。畅捷通公司聚焦小微企业数智财税和数智商业两大领域，全面打通小微企业的人、财、货、客管理，整合财务、进销存、客户收支、协同办公等应用，主要云服务产品包括好会计、好生意、智+、易代账、T+Cloud等产品。

面向小微企业客户，收入主要为订阅收入、产品许可收入、产品支持服务收入等。

（四）政府与其他公共组织服务业务

公司面向政府部门、事业单位和民间非营利组织的业务，由公司控股子公司北京用友政务软件股份有限公司（简称“用友政务公司”）提供。用友政务公司致力于服务国家治理体系和治理能力现代化，提供财政预算管理一体化、行政事业单位财务及内控一体化、社保基金和医保基金监管、人大联网监督系统、政府大数据平台、“互联网+”政务服务平台、政府采购云等产品和解决方案，推进数字化转型与智能化发展。收入主要为产品许可收入、咨询实施客开及其它专业服务收入、订阅收入等。

公司面向院校等教育机构的业务由公司控股子公司新道科技股份有限公司（下称“新道科技公司”）提供。新道科技公司致力于服务中国教育事业，秉承“培养数智化人才，服务产业升级”的理念，聚焦数智化人才培养，围绕智能财会、数智营销、数智人力、数智管理、金融科技、工业互联网、创新创业各专业领域，以DTC底层技术平台为支撑，打造VBSE Cloud综合实践、DBE Cloud数智实践、B+Cloud基础实践、S+Cloud认知实践四大产品。收入主要为产品许可收入、咨询实施客开及其它专业服务收入、订阅收入等。

四、报告期内核心竞争力分析

报告期内，公司核心竞争力主要体现在下述几个方面：

（一）产品优势

公司推进的以“让客户商业创新简单便捷”为理念，以“数智商业的应用级基础设施和企业服务产业的共创平台”为定位的商业创新平台(BIP)，符合全球企业应用与服务产业的发展潮流。。用友BIP不只是简单的工具型商业操作系统，而是生态化的服务平台，是集工具、能力和资源于一体的多元服务体，使能企业产品与业务创新，组织与管理变革，赋能生态伙伴共促企业服务产业发展。

用友YonBIP应用移动互联网、云计算、大数据、人工智能（AI）、物联网、

区块链等新一代 ICT 技术，采用了云原生/微服务、元数据驱动、中台化、数用分离的技术架构，基于社会级计算，支持社会化商业，突破企业边界，通过交易、连接、共享和协同，实现企业和产业的互联网化、数字化、智能化。

YonBIP 覆盖大型企业和中型企业，在全新的产品设计和技术突破基础上，YonBIP 可以实现对特定目标客户的封装。YonSuite 为 YonBIP 封装的面向成长型/中型企业的服务集，与 YonBIP 实现以同一个技术底座、同一套代码，支撑不同规模企业应用。

公司通过构建和运营全球领先的企业云服务平台 YonBIP，积极发展财务、人力、协同、采购、营销、制造、研发等 SaaS 服务，大力拓展创新业务服务(BaaS)和智能数据服务(DaaS)，支撑与运营客户的商业创新，帮助企业客户实现数智化转型。。

用友 BIP 平台支撑生态体系快速发展，以商业创新为核心，聚合 IaaS 战略合作伙伴、ISV 伙伴、创新开发者、渠道分销、咨询实施、业务服务、数据服务等数字化产品与服务提供商，构建强大的“共生、共创、共荣”的用友云生态体系。公司从产品融合到营销推广、从销售协同到实施运营服务等，与各类商业合作伙伴形成全面深入的合作模式。

（二）研发优势

公司自创立开始就注重构建自主研发能力，保障研发投入，形成研发体系，经过多年的持续发展，已经形成在企业和公共组织数智化领域从平台到领域、重点行业和生态的产品与技术研发体系。除北京总部研发中心外，同时在上海、厦门、重庆建有研发基地，在深圳、杭州、成都设立了产品创新中心。公司将持续加大研发投入，重点引进云服务产品技术创新的优秀技术与产品研发人才，在用友 3.0-II 战略阶段，构建实现全球领先的企业云服务平台的专业研发人才队伍和体系。

公司拥有国家发改委批复的企业智能云开发与应用国家地方联合工程研究中心、企业云平台关键技术北京市工程实验室，是中国电子工业标准化技术协会、国家信息技术服务标准工作组、5G 应用产业方阵等七家国产化核心组织成员之一。公司用友云平台、精智工业互联网平台等荣获了六项国家级权威产品资质，公司获得了二十余项自主可信、互信及产品兼容认证，公司通过了全球软件领域最高级别 CMMI5 级认证评估、ISO27001 信息安全管理体系认证、ISO20000IT 服务管理体系认证，具备先进的软件成熟度及软件项目管理能力。

（三）品牌及市场优势

公司作为中国企业云服务与软件产业的领军者，在多个领域获得市场、客户和伙伴的高度认可。据 Gartner 研究显示，公司是全球企业级应用软件（ERP）TOP10 中唯一的亚太厂商，也是唯一入选全球云 ERP 市场指南、综合人力资源服务市场指南的中国厂商。同时，据 IDC、赛迪顾问研究显示，公司持续领跑中国企业云服务市场、在中国应用平台化云服务 APaaS 市场占有率第一、中国企业应用 SaaS 市场占有率第一，是中国企业数智化服务和软件国产化自主创新的领导品牌。

公司与中国信通院深化合作，共同推动工业互联网产业发展，用友标识解析二级节点正式启动运营。同时，用友精智工业互联网平台在 2019、2020、2021 年连续三年入选工信部跨行业跨领域工业互联网平台清单，是首批国家级跨行业跨领域工业互联网平台之一。

公司积极推进产业生态建设，成为“中国电子工业标准化技术协会信息技术应用创新工作委员会”成员单位，WG22ERP 与财务软件工作组组长单位，主动发起融合生态联盟专业委员会、企业数字化自主可控服务联盟、中国电子商会自主创新与安全技术委员会、企业数字化服务领导厂商联盟、零信任联盟、地方国企数字化协同创新联盟等信创协同联盟，加入“PK 体系生态联盟”、“麒麟应用生态联盟”、“海光产业生态合作组织”等，并于 2021 年 9 月成立了中电用友联合创新中心。公司在信创领域荣获 2021 中国信创云 ERP 状元奖、2021 中国信创 PaaS 平台状元奖等大奖，以及 2020-2021 新一代信息技术领军企业、2021 年度产业生态创新先锋企业、2021 中国企业 SaaS 服务厂商状元奖等众多荣誉。

公司还承担了国家核高基重大专项课题《基于安全可靠基础软硬件的事务处理应用研究与示范工程》的研究工作，并全领域适配中国电子 CEC、中国电科 CETC 和华为三大信创体系，与包括深信服、奇安信、阿里云、普华基础软件、达梦数据库、人大金仓、翰高等光合组织成员单位在内的众多主流国产厂商实现了全栈适配。

（四）营销服务网络优势

公司拥有完善的营销服务网络。公司中高端客户业务营销服务网络遍布全国，拥有百余家分支机构，开展客户营销、销售、服务、客户成功等业务，为国内大中型企业提供及时快捷的本地化贴身服务。公司成立的海外客户事业本部在东南亚多个国家和地区设立营销服务机构，拓展海外中高端客户市场。公司面向小微企业客户业务渠道合作伙伴遍布全国各地，其中云服务业务发展了新的生态合作伙伴，逐步建立起了与云服务业务相适应的多元化渠道体系。公司行业业务在汽车、金融、烟草、电信和广电、财政、教育等行业已具有成熟的营销网络及服务

生态链。公司整合内部营销服务组织与资源，成立战略客户事业本部，战略加强超大型企业客户经营，同时，公司内部加快组织裂变，升级客户运营体系，继续增设机构以加大营销覆盖，深耕区域客户，并按照行业、指名客户建立 ABU 专属经营组织，做深客户，做专行业。公司的客户成功体系，面向客户提供优质的云模式运行服务，并推进服务的自动化和智能化，用新技术为客户提供优质服务。

（五）公司客户基础优势

公司专注企业服务 34 年，形成了庞大的客户基础，覆盖巨型与大型、中型和小微企业，以及政府等公共组织。

公司通过多年来对企业客户的深耕经营，特别是对公司在大型企业客户市场中积累的大量客户群体的持续服务，建立起一支能力优秀的大型企业产品设计与方案研发、实施交付及客户成功团队，具有丰富的经验及专业的业务能力。这些经验及能力作为公司的沉淀基础，为公司在面对企业服务市场的国产化等历史机遇时提供了坚实的能力保障和先发优势，帮助公司抢占客户市场。同时，在大型企业服务过程中，公司的品牌认知、产品技术及团队能力、客户基础，帮助用友向中国巨型企业服务市场进军，与更多的中国巨型企业达成合作，利用研发优势与服务能力，携手巨型企业共同成长。

面向中型企业市场，公司在用友 1.0 及用友 2.0 阶段向中型企业提供财务软件及管理软件，积累了大量的存量客户，形成了坚实的客户基础。目前，公司继续利用技术和架构领先的 YonSuite 和成熟应用的 U9C、U8C 的产品组合优势，再领中端市场。

面向小微企业市场，公司控股子公司畅捷通专业为小微企业提供数智财税、数智商业云服务，在小微企业财务云服务领域覆盖率全国第一。经过 16 年的积累，畅捷通小微客户的平均生命周期远高于行业平均水平，广泛分布在服务业、批发零售、制造、建筑等各个领域，具有粘性强、抗周期性强等特点。

新时期，公司将以构建和运营全球领先的企业云服务平台为战略目标，服务超过千万家企业客户，聚合十万家生态伙伴、亿级社群个人，为中国和全球的商业创新创造独特价值。

五、关于公司未来发展的讨论与分析

（一）公司发展战略

从产业发展趋势来看，数字经济在中国和全球加速发展，数智化、国产化、全球化三浪叠加带来巨大的市场机会，公司面临难得的发展机遇。2022 是公司

全面推进用友云战略发展的第二个阶段（3.0-II）的第三年，公司将在 3.0-I 的基础上继续深化公司战略转型，升维和加速云服务业务发展，构建和运营全球领先的企业云服务平台，实现员工快乐工作、成就事业、分享成功的远景。公司规划的平台目标是服务超过千万家企业客户，聚合十万家生态伙伴、亿级社群个人，实现更高数量级的用友和生态伙伴的营业收入规模；支撑和运行客户的商业创新，帮助客户构建竞争优势；创造巨量的就业和创业机会，为经济和社会发展做出重要贡献。

（二）公司 2022 年经营计划

2022 年，公司将继续坚持“持正行远”，坚持长期主义、战略导向、有机增长，并实现坚实业绩。在产品研发、客户营销与服务、职能支持等工作中，围绕客户价值、用户体验，切实践行“用户之友”价值观，实现客户成功；切实坚持与伙伴“长期合作、共赢发展”的方针，与生态共创、共生、共赢；通过文化和体系，持续推进员工发展，实现“员工快乐工作，成就事业，分享成功”的远景。

1、全力加速产品发展，打造一流产品

公司持续强化以客户价值为核心、使能客户成功的产品发展理念，按照“公有云优先，坚持产品化，加力生态化”的产品发展方针发展新产品。继续加快 YonBIP 与 NCC 融合发展，按照产品矩阵方式规划和发展产品，加强平台能力和性能，聚焦大财税、大供应链、HR 与协同三大领域应用，并结合并购与投资补强产品能力，实现同业领先。YonSuite 应用产品达到高稳定、高效率、高体验、高安可，支持 10 万级客户销售和运行。行业产品聚焦，以生态合作为主，加速发展基于 iuap 升级换代行业应用与服务产品，与 BIP 平台及水平领域产品一起形成产品与解决方案的竞争优势。继续保持畅捷通产品的同业领先。平台和产品全面支持生态融合，易交付服务，开放(含 API 化)、赋能、积极扶持 ISV 生态伙伴。

2、打造全球领先的商业创新生态

公司将深度、规模合作 ISV、专业服务、开发者三类生态伙伴，拓展增值经销商合作发展空间，发展资源型生态伙伴。做专做实对生态伙伴的赋能、扶持，促进伙伴能力建设和业务增长。加强生态业务组织、人员队伍，升级生态业务运营体系。

3、抢抓机遇占市场，突破新高

公司将继续大力树立“企业数智化 用友 BIP”业务品牌。增加国内经济发达地区的客户经营机构部署，推进深圳市场复兴，加大海外市场拓展力度。在大型企业市场，用友 BIP（YonBIP + NC Cloud）基于 iuap 同一个云平台，联合构建

大型企业数智化“产品矩阵”，对接数智化、国产化战略机遇，战略加强巨型企业客户经营，规模推广大型企业客户，攻抢高端客户市场，实现市场份额绝对领先；在中型企业市场，YonSuite、U9 Cloud 和 U8 Cloud 形成，通过升级直销、渠道和生态伙伴体系，继续加大市场覆盖，再领中端。在小微企业市场，畅捷通持续加大资源投入，确立小微企业云服务市场龙头地位。继续强化基于客户成功的客户运营体系，继续加强数字营销（含电商）。

4、构建业内领先的组织能力

公司将结合业务组织体系升级、员工发展体系完善，通过打胜仗，提升组织能力。人才结构要跟进技术发展、业务转型、客户要求；继续完善和执行好各项员工双通道发展体系，加强各类专业类员工的发展。公司将采用“内部选拔、外部引进、应届生培养 + 外部顾问”的 3+1 方式，加强关键岗位人才建设，重点引进有 2B 云服务技术和运营经验、国际厂商研发背景、名校毕业生人才。例行开展组织检视与人才盘点工作，做好核心人才、高潜人才、值得关注人才的发展。升级干部体系，加强对干部梯队的培养，执行好干部轮岗制度。加强新员工融入、培养和发展，做好人才保留。继续实施全员学习考试和认证制度，进一步通过集团知识服务和在线学习平台为员工、生态和客户赋能。

请审议。

用友网络科技有限公司董事会

二零二二年四月八日

会议议案二：

用友网络科技有限公司

2021年度监事会报告

2021年度，公司监事会全体监事按照《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）及有关法规和《公司章程》要求，从切实维护公司利益和广大股东权益出发，谨慎、诚实地履行了自己的职责；公司监事列席了年度内各次董事会会议和股东大会会议，对公司长期发展规划、重大发展项目、公司的生产经营活动、财务状况和公司董事、高级管理人员的履行职责情况进行了监督，促进了公司规范运作、健康发展。2021年度，公司共召开了八次监事会会议，现将监事会的主要工作内容报告如下。

一、监事会会议情况和决议内容

| 监事会会议情况 | 监事会会议议题 |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第八届监事会第十三次会议 | （一）审议《公司2020年度董事会报告》 （二）审议《公司2020年度监事会报告》 （三）审议《公司2020年年度报告及摘要》并发表了审核意见 （四）审计《公司2020年度内部控制评价报告》 （五）审议《公司关于2020年度董事薪酬情况及2021年度薪酬方案的议案》 （六）审议《公司关于2020年度监事薪酬情况及2021年度薪酬方案的议案》 （七）审议《公司关于2020年度高级管理人员薪酬情况及2021年度薪酬方案的议案》 （八）审议《公司关于会计政策变更的议案》 （九）审议《公司关于作废部分已授出股票期权及回购注销部分已授出限制性股票的议案》 （十）审议《公司关于分拆所属子公司用友汽车信息科技（上海）股份有限公司至科创板上市符合相关法律、法规规定的议案》 （十一）审议《公司关于分拆所属子公司用友汽车信息科技（上海）股份有限公司至科创板上市方案 |

| | |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>的议案》</p> <p>(十二) 审议《公司关于分拆所属子公司用友汽车信息科技(上海)股份有限公司至科创板上市的预案(修订稿)的议案》</p> <p>(十三) 审议《公司关于分拆所属子公司至科创板上市符合〈上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定〉的议案》</p> <p>(十四) 审议《公司关于分拆所属子公司至科创板上市有利于维护股东和债权人合法权益的议案》</p> <p>(十五) 审议《公司关于公司保持独立性持续经营能力的议案》</p> <p>(十六) 审议《公司关于用友汽车信息科技(上海)股份有限公司具备相应的规范运作能力的议案》</p> <p>(十七) 审议《公司关于本次分拆目的、商业合理性、必要性及可行性分析的议案》</p> <p>(十八) 审议《公司关于本次分拆履行法定程序的完备性、合规性及提交的法律文件的有效性的说明的议案》</p> |
| 第八届监事会第十四次会议 | 审议《公司 2021 年第一季度报告》并发表审核意见 |
| 第八届监事会第十五次会议 | 审议《公司关于延长公司非公开发行股票股东大会决议有效期的议案》 |
| 第八届监事会第十六次会议 | <p>(一) 审议《公司 2021 年限制性股票激励计划(草案)及摘要》并发表审核意见</p> <p>(二) 《公司 2021 年限制性股票激励计划实施考核管理办法》并发表审核意见</p> <p>(三) 《公司关于核查公司 2021 年限制性股票激励计划激励对象名单的议案》</p> |
| 第八届监事会第十七次会议 | 审议《公司 2021 年半年度报告及摘要》并发表审核意见 |
| 第八届监事会第十八次会议 | <p>(一) 审议《公司关于调整 2021 年限制性股票激励计划激励对象名单及授予权益数量的议案》</p> <p>(二) 审议《公司关于向激励对象授予限制性股票的议案》</p> |
| 第八届监事会第十九次会议 | (一) 审议《公司 2021 年第三季度报告》并发表如下审核意见 |

| | |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | (二) 审议《公司关于 2018 年股权激励计划限制性股票符合解锁条件的议案》 (三) 审议《公司关于 2018 年股权激励计划股票期权符合行权条件的议案》 (四) 审议《公司关于作废部分已授出股票期权及回购注销部分已授出限制性股票的议案》 |
| 第八届监事会第二十次会议 | 审议《公司关于作废部分已授出股票期权及回购注销部分已授出限制性股票的议案》 |

二、公司监事会对以下事项发表独立意见

1、公司依法运作情况

报告期内，公司监事会根据国家有关法律法规的规定，对公司股东大会、董事会的召开程序、决议事项、董事会对股东大会决议的执行情况、公司高级管理人员的履行职务情况和公司管理制度执行情况等进行了监督。通过上述监督工作，公司监事会认为，公司依照国家法律法规和《公司章程》的规定，建立了较为完善的公司治理结构和内部控制制度。报告期内，公司严格按照国家有关法律法规和《公司章程》规范运作，股东大会和董事会的召开程序、议事规则和决议程序合法有效，符合《公司法》等法律法规和《公司章程》的有关规定。未发现公司董事和高级管理人员执行公司职务时有违反法律法规、《公司章程》或损害公司利益的行为；公司内部控制制度完善，促进了公司合法经营，保证了公司资产安全和高效。

2、检查公司财务情况

公司监事会对公司财务结构和财务状况进行了认真、细致的检查，认为公司 2021 年度财务结构合理，财务状况良好。安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）出具的标准无保留意见审计报告和对所涉及事项作出的评价是客观公正的，公司 2021 年度财务报告能够真实反映公司的财务状况和经营成果。

3、公司收购、出售资产情况

报告期内，公司收购、出售资产交易价格合理，无内幕交易及损害部分股东的权益或造成公司资产流失的情况发生。

4、关联交易情况

报告期内，公司关联交易事项符合《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的规定。关联交易的定价合理，不存在损害公司及其他股东特别是中小股东利益的情况。

5、股东大会决议执行情况

公司监事会成员列席了公司董事会和股东大会会议，对公司董事会提交股东大会审议的各项报告和议案内容，公司监事会没有异议。公司监事会对股东大会的决议执行情况进行了监督，认为公司董事会能够认真履行股东大会的有关决议。

请审议。

用友网络科技股份有限公司监事会

二零二二年四月八日

会议议案三：

用友网络科技股份有限公司 2021 年度财务决算方案

公司 2021 年度主要会计数据和财务指标完成情况如下：

- 1、实现营业收入 8,931,797,941 元，与上年同期相比增长了 4.7%；
- 2、实现营业利润 778,742,094 元；
- 3、实现归属于上市公司股东的净利润 707,762,887 元，与上年同期相比下降 28.2%；
- 4、实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 405,095,203 元，与上年同期相比下降了 55.3%；
- 5、截至 2021 年末，公司资产总计 17,329,343,770 元；
- 6、截至 2021 年末，公司归属于上市公司股东的股东权益合计 6,987,455,449 元；
- 7、基本每股收益 0.22 元；
- 8、归属于上市公司股东的每股净资产 2.14 元；
- 9、加权平均净资产收益率 10.19%。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二二年四月八日

会议议案四：

用友网络科技股份有限公司 2021 年度利润分配方案

经安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至 2021 年 12 月 31 日，公司期末实际可供分配的利润为 2,343,732,171 元。公司 2021 年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用账户的股份为基数分配利润，拟向全体股东每 10 股派发现金股利 1.0 元（含税）。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二二年四月八日

会议议案五：

用友网络科技股份有限公司 2021 年年度报告及摘要

公司 2021 年年度报告及摘要详见公司于 2022 年 3 月 19 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《用友网络 2021 年年度报告》和《用友网络 2021 年年度报告摘要》。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二二年四月八日

会议议案六：

用友网络科技股份有限公司
关于聘请财务报告审计机构的议案

公司决定继续聘请安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2022 年度财务报告审计机构。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二二年四月八日

会议议案七：

用友网络科技股份有限公司
关于聘请内部控制审计机构的议案

公司决定继续聘请信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）为 2022 年度内部控制审计机构。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二二年四月八日

会议议案八：

用友网络科技股份有限公司

关于 2021 年度董事薪酬情况及 2022 年度薪酬方案的议案

根据《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规的规定及《公司章程》、《董事会议事规则》和《公司董事、监事和高级管理人员薪酬管理制度》的有关规定，公司董事会薪酬与考核委员会已将2021年度董事薪酬情况及2022年度薪酬方案提交公司董事会审议通过。现提交公司2021年年度股东大会审定。

按照公司董事会薪酬与考核委员会对公司内部董事的绩效考核结果，公司董事会审定，内部董事王文京先生、郭新平先生、吴政平先生2021年度的薪酬情况如下：

单位：人民币万元

| 姓名 | 2021年度从公司领取的薪酬（税前） |
|-----|--------------------|
| 王文京 | 252.69 |
| 郭新平 | 218.77 |
| 吴政平 | 220.56 |

按照《公司董事、监事和高级管理人员薪酬管理制度》的有关规定，公司对独立董事实行津贴制度。公司独立董事的2021年度津贴为税前12万元。

公司董事2022年度的薪酬方案：公司内部董事的2022年度薪酬构成和考核标准与2021年度保持不变。公司独立董事的2022年度津贴为税前12万。公司董事2022年度的实际薪酬情况将由公司董事会薪酬与考核委员会按照相关法律法规及《公司董事、监事和高级管理人员薪酬管理制度》的相关规定提出，报董事会和股东大会审定。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二二年四月八日

会议议案九：

用友网络科技股份有限公司

关于 2021 年度监事薪酬情况及 2022 年度薪酬方案的议案

根据《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规的规定及《公司章程》、《董事会议事规则》和《公司董事、监事和高级管理人员薪酬管理制度》的有关规定，公司董事会薪酬与考核委员会已将2021年度监事薪酬情况及2022年度薪酬方案提交公司董事会审议。现提交公司2021年年度股东大会审定。

按照公司董事会薪酬与考核委员会对公司职工代表监事的绩效考核结果，公司职工代表监事章培林先生2021年度的薪酬情况如下：

单位：人民币万元

| 姓名 | 2021年度从公司领取的薪酬（税前） |
|-----|--------------------|
| 章培林 | 205.41 |

公司非职工代表监事 2021 年度未从公司领取薪酬。

公司监事 2022 年度的薪酬方案：公司职工代表监事的 2022 年度薪酬构成和考核标准与 2021 年度保持不变，公司非职工代表监事 2022 年度不领取津贴。公司监事 2022 年度的实际薪酬情况将由公司董事会薪酬与考核委员会按照相关法律法规及《公司董事、监事和高级管理人员薪酬管理制度》的相关规定提出，报董事会和股东大会审定。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二二年四月八日

会议议案十：

用友网络科技股份有限公司 关于变更注册资本的议案

公司于 2021 年 4 月 20 日披露了《用友网络科技股份有限公司股权激励限制性股票回购注销实施公告》，根据《上市公司股权激励管理办法》、《2018 年激励计划》、《2019 年激励计划》、《2020 年激励计划》等规定，有 42 名激励对象发生个人变动的情形，故公司对其已获授但尚未解锁的合计 298,322 股限制性股票进行回购注销，注册资本减少 298,322 元；公司于 2021 年 12 月 18 日披露了《用友网络科技股份有限公司关于股票期权行权结果暨股份上市公告》，公司因 2018 年股权激励员工股票期权行权，注册资本增加 289,895 元；公司于 2022 年 1 月 28 日披露了《用友网络科技股份有限公司 2020 年非公开发行 A 股股票发行结果暨股本变动公告》，公司因非公开发行 A 股股票，注册资本增加 165,835,214 元；公司于 2022 年 3 月 9 日披露了《用友网络科技股份有限公司股权激励限制性股票回购注销实施公告》，根据《上市公司股权激励管理办法》、《2018 年激励计划》、《2019 年激励计划》、《2020 年激励计划》等规定，有 46 名激励对象发生个人变动的情形，故公司对其已获授但尚未解锁的合计 332,724 股限制性股票进行回购注销，注册资本减少 332,724 元。

因上述原因，公司注册资本由 3,270,829,772 元变更为 3,436,323,835 元，并据此修改《公司章程》相关条款。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二二年四月八日

会议议案十一：

用友网络科技股份有限公司 关于修订《公司章程》部分条款的议案

公司为进一步提升规范运作水平，完善公司治理结构，根据《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》（2022 年修订）、《上海证券交易所上市规则》（2022 年修订）等相关法律、法规、规范性文件的最新规定，结合公司的自身实际情况，对《公司章程》进行了系统性的梳理与修订。

《公司章程》修订情况及修改后的《公司章程》详见公司于 2022 年 3 月 19 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《用友网络关于修订〈公司章程〉及相关制度的公告》（编号：2022-032）和《用友网络科技股份有限公司章程（2022 年 3 月修订版）》。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二二年四月八日

会议议案十二：

用友网络科技股份有限公司 关于修订《董事会议事规则》部分条款的议案

为了进一步规范本公司董事会的议事方式和决策程序，促使董事和董事会有效地履行其职责，提高董事会规范运作和科学决策水平，根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《上海证券交易所股票上市规则》（2022 年修订）和《公司章程》等有关规定，结合公司的自身实际情况，对《董事会议事规则》进行了系统性的梳理与修订。

《董事会议事规则》修订情况及修改后的《董事会议事规则》详见公司于 2022 年 3 月 19 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《用友网络关于修订〈公司章程〉及相关制度的公告》（编号：2022-032）和《用友网络科技股份有限公司董事会议事规则（2022 年 3 月修订版）》。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会
二零二二年四月八日

会议议案十三：

用友网络科技股份有限公司 关于修订《监事会议事规则》部分条款的议案

为了进一步规范本公司监事会的议事方式和决策程序，促使监事和监事会有效地履行其职责，提高监事会规范运作和科学决策水平，根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《上海证券交易所股票上市规则》（2022年修订）和《公司章程》等有关规定，结合公司的自身实际情况，对《监事会议事规则》进行了系统性的梳理与修订。

《监事会议事规则》修订情况及修改后的《监事会议事规则》详见公司于2022年3月19日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《用友网络关于修订〈公司章程〉及相关制度的公告》（编号：2022-032）和《用友网络科技股份有限公司监事会议事规则（2022年3月修订版）》。

请审议。

用友网络科技股份有限公司监事会

二零二二年四月八日

会议议案十四：

用友网络科技股份有限公司 关于修订《股东大会议事规则》部分条款的议案

为规范公司行为,保证股东大会依法行使职权,根根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《上海证券交易所股票上市规则》(2022 年修订)、《上市公司股东大会规则》(2022 年修订)和《公司章程》等有关规定,结合公司的自身实际情况,对《股东大会议事规则》进行了系统性的梳理与修订。

《股东大会议事规则》修订情况及修改后的《股东大会议事规则》详见公司于 2022 年 3 月 19 日在上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn) 披露的《用友网络关于修订<公司章程>及相关制度的公告》(编号: 2022-032) 和《用友网络科技股份有限公司股东大会议事规则(2022 年 3 月修订版)》。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二二年四月八日

会议议案十五：

用友网络科技有限公司

关于修订《关联交易管理制度》部分条款的议案

为规范公司关联交易活动，保证公司与各关联方所发生关联交易的合法性、公允性、合理性，保障公司、股东和债权人的合法权益，根据《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》（2022 年修订）、《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 5 号——交易与关联交易》等法律法规、规范性文件和《公司章程》的有关规定，结合公司实际，对《关联交易管理制度》进行了系统性的梳理与修订。

《关联交易管理制度》修订情况及修改后的《关联交易管理制度》详见公司于 2022 年 3 月 19 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《用友网络关于修订〈公司章程〉及相关制度的公告》（编号：2022-032）和《用友网络科技有限公司关联交易管理制度（2022 年 3 月修订版）》。

请审议。

用友网络科技有限公司董事会

二零二二年四月八日

会议议案十六：

用友网络科技有限公司

关于修订《对外投资管理制度》部分条款的议案

为规范公司的对外投资行为，根据《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》（2022 年修订）、《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 5 号——交易与关联交易》等法律法规、规范性文件和《公司章程》的有关规定，结合公司实际，对《对外投资管理制度》进行了系统性的梳理与修订。

《对外投资管理制度》修订情况及修改后的《对外投资管理制度》详见公司于 2022 年 3 月 19 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《用友网络关于修订〈公司章程〉及相关制度的公告》（编号：2022-032）和《用友网络科技有限公司对外投资管理制度（2022 年 3 月修订版）》。

请审议。

用友网络科技有限公司董事会

二零二二年四月八日