

用友网络科技股份有限公司
2023 年年度股东大会
会议资料

二零二四年四月二十五日

目录

议案一：用友网络科技股份有限公司 2023 年度董事会工作报告	3
议案二：用友网络科技股份有限公司 2023 年度监事会工作报告	21
议案三：用友网络科技股份有限公司 2023 年度财务决算方案	24
议案四：用友网络科技股份有限公司 2023 年度利润分配方案	25
议案五：用友网络科技股份有限公司 2023 年年度报告及摘要	26
议案六：用友网络科技股份有限公司关于续聘会计师事务所的议案	27
议案七：用友网络科技股份有限公司关于 2023 年度董事薪酬情况及 2024 年度薪酬方案的议案.....	28
议案八：用友网络科技股份有限公司关于 2023 年度监事薪酬情况及 2024 年度薪酬方案的议案.....	29
议案九：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：用友网络科技股份有限公司关于修订《公司章程》及其附件的议案	31
议案十一：用友网络科技股份有限公司关于修订部分公司治理制度的议案	32
议案十二：用友网络科技股份有限公司关于选举公司第九届董事会董事候选人的议案	33
议案十三：用友网络科技股份有限公司关于使用部分闲置自有资金进行存款业务暨关联交易的议案.....	34

用友网络科技股份有限公司 2023 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 13 项议案，其中第 9、10 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 11 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

二零二四年四月二十五日

用友网络科技股份有限公司

2023 年年度股东大会会议资料

会议时间：2024 年 4 月 25 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 2023 年度董事会工作报告》
 - （二） 审议《公司 2023 年度监事会工作报告》
 - （三） 审议《公司 2023 年度财务决算方案》
 - （四） 审议《公司 2023 年度利润分配方案》
 - （五） 审议《公司 2023 年年度报告及摘要》
 - （六） 审议《公司关于续聘会计师事务所的议案》
 - （七） 审议《公司关于 2023 年度董事薪酬情况及 2024 年度薪酬方案的议案》
 - （八） 审议《公司关于 2023 年度监事薪酬情况及 2024 年度薪酬方案的议案》
 - （九） 审议《公司关于变更注册资本的议案》
 - （十） 审议《公司关于修订〈公司章程〉及其附件的议案》
 - （十一） 审议《公司关于修订部分公司治理制度的议案》
 - （十二） 审议《公司关于选举公司第九届董事会董事候选人的议案》
 - （十三） 审议《公司关于使用部分闲置自有资金进行存款业务暨关联交易的议案》
- 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 2023 年度董事会工作报告

现向公司股东大会提交《用友网络 2023 年度董事会工作报告》，具体内容如下：

一、经营情况讨论与分析

（一）总体经营与业务进展情况

1、总体经营情况

报告期内，公司按照“组织升级、改进经营、提高效益”年度总策略，全面推进大型和中型企业客户业务组织模式升级，加速产品和研发创新，大力推进AI技术与产品开发，加大海内外市场开拓，全面落实公司2023年度经营计划。

报告期内，公司实现营业收入979,607万元，同比增长5.8%，其中，云服务业务实现收入709,117万元，同比增长11.6%。报告期内，公司的中型与小微型企业客户业务收入分别实现同比增长21.4%与17.7%，保持良好发展与增长态势。占公司收入比重最大的大型企业客户业务受业务组织模式升级的阶段性影响较大，全年收入实现同比增长4.3%，对公司整体收入增速影响较大。此外，公司的政府与其它公共组织业务收入同比下降12.5%，也影响了公司整体收入增速。报告期内，公司合同签约金额同比增长17.6%，千万级以上项目签约金额实现同比增长71.1%。与中小项目相比，大项目实施周期更长，收入确认周期也更长，且2023年的大项目签约多集中在下半年，因此公司收入增速也受到上述签约结构变化的影响。

报告期内，公司归属于上市公司股东的净亏损额为96,717万元，公司归属于上市公司股东的扣非后净亏损额为110,388万元，与上年同期相比，出现亏损。公司亏损除了受上述公司收入增速的影响外，主要还受到公司营业成本与费用增加较多，同比增长18.8%的影响。公司营业成本与费用的增加主要包括：（1）2021年和2022年，为抢占企业数智化、信创国产化、全球化战略机遇，公司加大战略投入，员工规模净增加7,301人。报告期末，公司人员规模相较2022年末保持基本

稳定，但年平均人数较2022年增加了1,896人，导致工资薪酬同比增加较多；（2）公司行业化组织模式升级后，覆盖全国市场发生的差旅费、市场费用增加较多；（3）公司按照既定战略加快推进客户项目实施与客户化开发外包，培育专业服务生态，公司外包成本同比增加较多。

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金为99.7亿元，同比增长12.3%。报告期末，公司合同负债（已从客户收到但尚未达到收入确认条件的现金收款）为28.1亿元，较2022年年末增长13.9%，其中，云业务相关合同负债为24.6亿元，较2022年年末增长28.0%，订阅相关合同负债为18.3亿元，较2022年年末增长38.8%，公司云服务业务ARR为23.5亿元，同比增长15.0%。公司合同签约与合同负债的快速增长，有助于公司未来收入增速的持续提升。截至报告期末，公司云服务累计付费客户数为71.50万家，新增云服务付费客户数14.35万家。

2、总体业务进展情况

（1）坚定推进业务组织模式升级

报告期内，公司启动了公司历史上最大的一次业务组织模式升级，大型企业客户业务由原来以地区为主的组织模式升级为以行业为主的组织模式，中型企业客户业务继续按照区域但全国统一、垂直组织开展。公司此次以行业化为重点的业务组织模式升级，虽然对公司业绩有阶段性影响，但符合客户要求，也是全球大型企业软件与服务业务更高效和主流的组织模式，为公司长期的客户经营与业务发展建立了更具客户价值、更有利于增长和更可持续的业务组织体系。截至报告期末，公司的业务组织模式升级已经完成，对公司业务与业绩的阶段性影响已经度过，公司业务逐渐步入良好增长轨道。

（2）产品持续突破，抢占企业数智化、信创国产化、全球化市场

报告期内，公司继续战略投入加速新一代产品用友BIP的研发，充分发挥BIP 3的产品威力，抢抓企业数智化、信创国产化、全球化战略机遇。公司推出的BIP 3旗舰版已实现规模销售，成为众多行业领先的大型企业数智化建设和运营的选择。BIP 3实现交付样板用户108家，中粮集团、三峡集团、三峡能源、云投集团等众多央国企基于用友BIP在人力、财务、采购等领域建设的数智化项目成功上线。

（3）其它业务进展

报告期内，公司积极拥抱AI普及应用时代，专项部署在产品与技术创新、业务变革与运营、职能服务与管理三大方面，战略、全面、深入、快速导入AI。公司发布了业界首个企业服务大模型YonGPT。

报告期内，公司启动全球化2.0战略，加速海外市场业务拓展，进一步完善海外布局。

（二）分层经营与业务进展情况

1、企业客户业务市场经营与业务进展情况

报告期内，公司面向大型、中型和小微企业的企业客户业务实现收入 871,130 万元，同比增长 7.8%，其中，云服务业务收入实现 633,985 万元，同比增长 12.7%。

（1）大型企业客户市场业务

报告期内，公司大型企业客户业务实现收入651,922万元，同比增长4.3%，其中，云服务业务实现收入473,120万元，同比增长7.7%。

报告期内，公司升级了面向大型企业客户的业务组织模式，组建行业客户与解决方案事业部，通过组织加强进一步增强了央企客户的细分经营，强化了业务组织配套运营能力建设，逐渐度过业务组织模式升级带来的阶段性影响，行业化的优势和效果在经营过程中逐步显现。公司大型企业客户业务收入上半年同比下降9.1%，下半年同比增长12.4%，不含子公司经营的大型企业客户业务的合同签约金额下半年同比增长超30%。公司核心产品YonBIP全年实现签约金额36.1亿元，核心产品续费率为92.9%。

公司持续加速大型企业客户的拓展，截至报告期末一级央企新增签约10家，累计签约37家，陆续突破了一批千万级以上的大型企业客户项目，千万级以上的项目合同数量、合同金额实现高速增长。成功签约中国中化、中交集团、中国中车、中国电子、保利集团、招商局集团、中国物流、中核集团、中国烟草、中国电科、中国燃气、贵州茅台、首都机场、徐工集团、湖南建投、美团、万华化学、海螺集团、国药太极、申通地铁、四川航空、三花控股、北重汽轮、歌尔股份、燕京啤酒、海南旅投、迪尚集团、瑞贝卡、湖北盐业、乐百氏等众多央国企及行业领先企业。

（2）中型企业客户业务

报告期内，公司YonSuite、U9 cloud、U8 cloud持续发力，特色营销有效拉动

业务拓展,全面提升公司在中型企业市场的业务竞争力,实现收入138,608万元,同比增长21.4%,其中,云服务业务实现收入86,455万元,同比增长36.9%,核心产品续费率为84.3%。

YonSuite在财资管理、税务管理、采购营销、生产制造等超过50个场景持续迭代,聚焦消费品、高科技及互联网服务业、制造业、生物医药等行业领域的专属数智化解决方案。报告期内,YonSuite客户数量和营业收入均实现同比超100%的高速增长,合同签约金额约2.8亿元,同比增长近90%。成功签约华夏高铁、乔氏体育、北元电器、江苏申基生物、宏井新材料、Hong Kong Construction、PDS Technology Electronic、Wilco、Stamford Tyres等众多知名企业。

U9 cloud在数据驱动、技术革新、功能与场景迭代、新特性、移动应用强化等方面持续发展和突破,全方位满足制造业数智化转型的需求,成功签约绿能科技、汉智物流、华美电梯、国科天迅等各行业专精特新企业。

U8 cloud新品交互性极大提升,深化全栈信创能力,成功签约中国煤炭地质总局、通城城投、中润药业、金叶卷烟厂(澳门)等众多企业。

(3) 小微企业客户业务

报告期内,公司控股子公司畅捷通信息技术股份有限公司(以下简称“畅捷通”)继续聚焦小微企业数智财税及数智商业两大领域,实现收入80,600万元,同比增长17.7%,其中,云订阅收入48,957万元,同比增长28.0%。报告期内,畅捷通实现扭亏为盈。

在数智财税领域,产品全面支持数电票的全流程管理,进一步提升数智财税自动化、智能化水平;推出智能财税BaaS服务,为微型企业提供全自动的记账报税服务,进一步提升全流程自动化记账报税的效率和准确性。在数智商业领域,加强数据智能化技术的应用和创新,帮助小微企业实现数字化转型、提升运营效率;同时,结合畅捷通数智财税领域的核心优势,继续增强业财融合综合优势。

在营销层面,紧抓数电票全面推广的市场机遇,渠道布局进一步向县级市场下沉覆盖,继续丰富与生态伙伴的多元化合作,加强重点区域市场覆盖的密度和广度;加快行业化、数智化经营根据地建设,联合渠道合作伙伴为小微企业提供经营管理升级方案;持续强化渠道合作伙伴云业务发展能力建设,促进传统渠道合作伙伴向数智化增值服务商转型。在直销通路,通过新媒体等多通路营销渠道

有效扩大线上市场覆盖；建立高效营销人才培养体系；借助AI技术提升营销系统的智能化水平，持续进行私域流量体系化运营，提升人效，实现了直销收入快速增长。报告期内，云服务业务新增付费企业用户数约13万；截至报告期末，云服务业务累计付费企业用户数达到63.3万。

2、政府与其它公共组织客户业务

报告期内，公司政府与其它公共组织实现收入98,233万元，同比下降12.5%。

公司控股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”）继续聚焦财政、财务业务，深耕人大业务市场，持续推动社保业务加快发展。财政业务积极开拓财会监督、电子凭证、数据服务等新兴业务领域；财务业务创新打造政法和教育行业标杆用户；人大业务持续保持市场领先；人力资源和社会保障部养老保险全国统筹的派生业务模式全国推广；社保业务保持全国占有率领先。新增签约中央军委办公厅、全国人大常委会、人力资源和社会保障部、国家卫健委、北京亦庄开发区等重要客户。

公司控股子公司用友新道科技股份有限公司（以下简称“新道科技”）作为数智化人才培养服务提供商，开启了服务经营业务，完善服务交付标准化、提升项目交付质量，获得客户认可与好评；参与院校发展、专业建设与数智改革，将产业链与教育链、人才链、创新链紧密结合；推进DBE平台升级，打造数智化教学与科研平台。

3、海外业务进展情况

报告期内，公司启动了全球化 2.0 战略，在继续深化港澳台与东南亚地区业务发展的同时，启动拓展欧洲、北美、中东和日本市场。公司海外布局进一步完善，覆盖越来越多海外地区中企出海客户及海外本地客户，包括中国港湾、电建国际、中土集团、中冶国际、中棉集团等众多央企，以及同仁堂、威海国际等地方知名企业，SK 珠宝、Kepple、CHS、MCC、Raffles Institution、Elken、INTI、Evergreen、HRC 等海外本土企业，都选择用友的产品与服务推进企业全球化发展、信息化建设和数智化转型升级。

（三）产品研发进展情况

1、BIP 产品持续创新发展

报告期内，公司发布了 BIP 3-R2，技术和产品能力更强大、性能更稳定、体

验性更优；面向全球企业推出新品“用友 BIP|商业网络”，构建数智化、全球化、开放性、安全性的全球化商业网络；发布数据资产入表解决方案，帮助企业完成数据资产基础入表、统一数据治理和释放数据价值；提升了对部分国产化操作系统和中间件的多版本适配兼容；发布新版多维数据库 YonMDBase，安全、性能等方面大幅提升；发布了迁移家族产品，支持项目快速高效的交付；建立零代码、低代码、全代码三层递进能力的开发平台；连接集成平台持续增强一体化集成平台能力、异构系统互联互通能力；数据中台覆盖了从数据采集、计算加工、数据治理、数据应用和展示等数据链路各环节。

YonBIP 财务云、人力云、供应链云、制造云、采购云、营销云、项目云、资产云、研发云、协同云新增多项产品功能和应用场景，发布多款全球/中国首发新应用和新版本，同时易交付性进一步提升。

2、AI 技术和产品领先发展

报告期内，公司发布的企业服务大模型 YonGPT 能够底层适配主流的通用语言大模型，通过提供通用能力服务、领域服务及行业服务，实现业务运营、人机交互、知识生成及应用生成四个方面的企业智能化，覆盖财务、人力、营销、研发、采购、制造、供应链、项目、资产营运、协同等多个企业生产经营与运营管理领域，是具有多领域综合智慧的企业服务大模型，也是更懂企业服务的大模型。

YonGPT 是用友 BIP 的重要组成，已与 YonBIP 企业绩效、管理会计、全球司库、商旅费控、税务服务、数智员工等产品深度融合，在部分场景已实现落地。中国中化、徐工集团、中国矿产、远东数智等世界 500 强和行业领先企业选择使用 YonGPT，实现更强数智化发展。

（四）公司品牌与市场发展情况

据 Gartner 研究显示，用友是全球 ERP SaaS 市场 TOP10 中唯一的亚太厂商，全球应用平台软件市场 TOP10 中唯一的中国厂商，也是唯一入选 Gartner 千人以上规模企业 HCM 云魔力象限、面向服务导向型企业 ERP 云魔力象限荣誉企业的中国厂商，同时还是全球财务市场、全球资产管理市场十强厂商。

据 IDC、赛迪数据显示，公司持续领跑中国企业云服务市场，在中国 aPaaS 市场、中国 SaaS 市场、中国企业应用 SaaS 市场、中国超大型及大型企业应用 SaaS 市场、中国 ERP 云市场、中国财务云市场、中国人力（HRM）云市场占有率

率均为第一。

报告期内，公司被评为“2023 年度软件和信息技术服务竞争力百强企业”、“2022-2023 新一代信息技术领军企业”，荣登“BrandZ 最具价值中国品牌 100 强”榜单。用友 BIP 荣获人民网“人民匠心产品奖”、赛迪“2022-2023 年度新一代信息技术创新产品”等奖项。

（五）生态业务进展情况

报告期内，公司生态业务规模不断扩大、收入占比不断提升，生态业务的可持续发展能力和健康度不断增强。公司注册 ISV 伙伴总计 3,305 家，ISV 生态合作行业化、规模化提速，新增 111 款联合解决方案，生态解决方案总数达到 302 款；用友云市场 YonStore 优选融合商品交易合同额同比增长 118%；与国内外大型咨询机构合作模式更加成熟，累计合作规模超 2 亿元，咨询业务合作项目数量与合同金额同比均增长 100%以上；公司专业服务伙伴数量达到 708 家，认证顾问数量超过 5,800 人；与头部云基础设施厂商和各行业产业链中的核心数科公司全面开展战略合作；BIP 开发者生态规模持续壮大，注册开发者已达 115 万；基于数智技术和生态平台，为开发者提供便捷、智能、一体的运营服务。

（六）员工与组织发展情况

报告期内，公司进一步完善业务组织模式升级的各项配套工作；加强了业务运营服务(BaaS)和数据服务(DaaS)组织建设。

公司实施了 2023 年度员工持股计划，健全公司长期、有效的激励约束机制。

报告期末，公司员工数量为 24,949 人，与 2022 年底相比保持基本稳定，后续公司将继续控制整体人员规模，提升水平，提高人效。

二、报告期内公司所处行业情况

（一）数字经济上升为国家战略

2023 年 2 月，中共中央、国务院印发了《数字中国建设整体布局规划》，文件指出建设数字中国是数字时代推进中国式现代化的重要引擎，是构筑国家竞争新优势的有力支撑，新一轮数字经济产业的发展机遇正在来临。

2 月，国家档案局和财政部、商务部、国家税务总局共同编制《电子发票全流程电子化管理指南》，对于企事业单位的电子发票开具、接收、报销、入账、归档等全流程管理提供了重要参考。3 月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发

《关于进一步深化税收征管改革的意见》，提出到 2025 年基本实现发票全领域、全环节、全要素电子化，全国 36 个税区已经全部覆盖数电票收票与数电票开票的试点。随着“数电票”的加速普及，企业将加快财税数字化转型升级建设。企业客户数量庞大，财税信息化需求更为广阔，“数电票”普及有望进一步打开财税信息化厂商成长空间。

8 月，财政部制定印发了《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，《暂行规定》的发布是对数据资产入表细则的又一次系统性阐述。10 月 25 日，国家数据局正式挂牌，有望发挥统筹发展、打通数据壁垒作用。12 月 15 日，国家数据局发布《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026 年）（征求意见稿）》，对数据要素产业的基本原则、远期发展目标做出规划，明确“以量变引发质变，催生新业态新模式，培育经济发展新动能”的核心思路。数据要素产业建设工作从顶层设计到地方细则，从政策驱动到市场运行，多措并举、有序推动，步入发展新阶段。

（二）企业持续布局数智化转型，信创进入发展新阶段

尽管全球经济不稳定性加剧，但企业数字化转型步伐并未受到影响，并且呈现出不断加码的态势。根据 Gartner 的《2023 年度董事会调查》，数字化转型已然是当今商业战略的一大基石，有 89%的企业将数字业务视为其增长的核心。在这些企业中，只有 35%的企业已经实现了自己的数字化目标或正在实现这一目标。2023 年 11 月 8 日，国务院国资委相关部门强调，2024 年国资委将以司库体系建设为切入点和突破口，全面启动中央企业财务管理数智化转型升级工作，重点以数字化为动力，以智能化为导向，推动财务管理与信息化深度融合，强化价值、数据、技术、共享、安全“五个驱动”，实现管理体系化、业财信息数字化、经营决策智能化、系统建设生态化、平台底座信创化“五个升级”。

信创进入发展新阶段。信创应用正在逐步从党政领域向全领域扩展，信创发展新格局正在形成。2023 年 7 月 28 日，中国信息安全测评中心正式发布了《安全可靠测评工作指南（试行）》，意味着信创产品测评开始朝着规范化、标准化、常态化的方向稳步发展。未来，行业信创市场空间巨大，信创产业将持续高速增长。

（三）AI 产业进入爆发期

2023 年，ChatGPT 的出现在全球范围内引发热潮，标志着人工智能进入普

及应用阶段,全球 IT 技术与产业创新从以云计算为中心的时代,进入到以 AI 为中心的新时代。国内主流厂商也在积极行动,众多互联网企业发力通用大模型,而企业应用领域主要集中在智能化的业务运营、自然化的人机交互、智慧化的知识生成、语义化的应用生成、代码生成等方向。

大模型产业稳定推进,初具规模。大模型的发展推动了应用场景的快速延伸,大量初创公司开始通过 AI 进行商业模式、产品形态的持续创新;AI 算力技术在学习能力和应用范围方面的显著提升,为 AI 领域的研究和应用提供了更加强大和灵活的计算平台。展望 2024 年,AI 技术、产业及其带动的相关产业有望继续快速发展,并成为全球科技产业发展的长期核心推动力,进而对企业 IT 支出规模和结构、应用场景拓展、财务收入增长、运营效率改善等产生持续、深远的影响。

(四) 中国企业出海的愿望愈发强烈

在政治关系、市场空间、劳动力成本等多方面因素作用下,中国企业的全球化发展进入新阶段。对比十余年前的商品贸易全球化,当前依托中国技术红利、工程师红利、供应链优势等诸多优势,智能硬件、工业机器人、医疗健康和新能源等硬科技行业正在成为中企全球化中坚力量。

出海企业数字化需求主要体现在一体化全球管理、多语言相互融合、全球化的合规管理、全球化的供应链管理、全球化的营销管理、全球化的财务管理、全球化的人才管理等方面。企业全球化选型谨慎,普遍会检验厂商全面能力。

三、报告期内公司从事的业务情况

公司作为全球领先的企业云服务与软件提供商,一直专注于信息技术在企业与公共组织应用与服务领域,致力于用创想与技术推动商业和社会进步。35 年来,公司持续引领企业软件与服务产业发展。近年来在企业云服务市场领先的基础上,公司新的战略发展阶段(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。

公司的云服务经营模式为向企业客户与公共组织提供 SaaS、PaaS、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或购买软件使用许可模式。公司继续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（包括超大型企业和一般大型企业）提供用友商业创新平台（用友 BIP）产品与服务。用友 BIP 定位为数智商业应用平台、应用软件与服务，聚焦数智平台及十大领域的场景服务，为客户提供数字化、智能化、高弹性、安全可信、平台化、生态化、全球化和社会化的企业云服务产品与解决方案。

公司面向离散制造、消费品、流程制造、钢铁冶金、工业化工与造纸、制药与医药流通、食品饮料、酒业、装备制造、能源、交通运输与物流、航空与机场、公用事业、建筑、地产、现代服务、医疗、酒店餐饮、零售分销、贸易、互联网、农牧、国资监管与投资控股、烟草、金融、汽车等行业，提供云服务产品与解决方案。

面向大型企业客户的业务收入主要为产品许可收入、订阅收入、产品支持服务收入、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用友 BIP 平台的 YonSuite 云服务产品。YonSuite 是基于云原生架构，为成长型企业提供“平台、财务、人力、营销、采购、供应链、制造、资产、项目、协同”融合一体化的公有云服务包，支持企业全球化经营、社会化商业。

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。

面向中型企业客户的业务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由畅捷通提供。畅捷通致力于为中国小微企业提供以财税及业务云服务为核心的平台服务、应用服务、数据增值服务，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，以财税能力为核心优势，以业财融合为领域和行业化应用抓手，满足小微企业在不同发展阶段的管理需求，其主要云服务产品包括好会计、好生意、好业财、易代账、T+Cloud 等产品。

面向小微企业客户的业务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）政府与其它公共组织服务业务

公司面向政府部门、事业单位和民间非营利组织的业务，由用友政务提供。用友政务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、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新道科技提供。新道科技致力于服务中国教育事业，聚焦数智化人才培养，围绕智能财会、数智营销、数智人力、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。

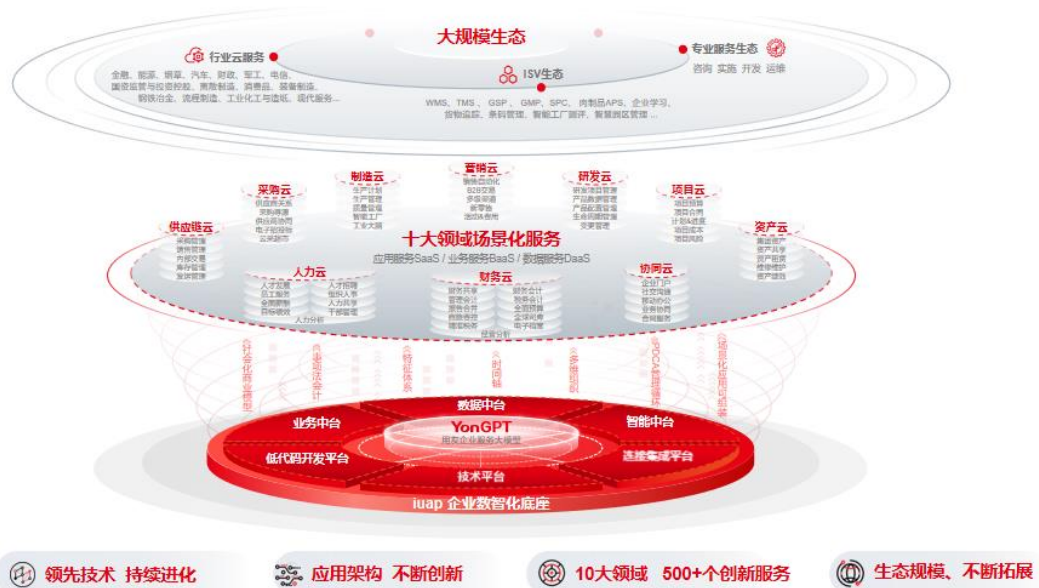
四、报告期内核心竞争力分析

（一）产品优势

报告期内，公司产品研发继续突破。随着不断积累和迭代升级，用友 BIP 3 已进化成一个包括数智平台、十大领域的场景服务、大规模生态产品与服务的融合服务群。



全球领先的数智商业创新平台 — 用友BIP3



全球领先的数智商业创新平台 — 用友 BIP 3

用友 BIP 3 的数智底座 iuap 以三平台+三中台为核心为企业 提供数智化底座支撑能力。“三平台”包括技术平台、低代码开发平台和连接集成平台，“三中台”包括业务中台、数据中台和智能中台。用友 BIP 3 持续领先并不断进化的技术包括：企业服务大模型 YonGPT；首创的 YMS(Yon Middleware Service)云中间件技术；首创云上云下一体的持续交付体系；领先的多租户、多数据中心技术；自研多维数据引擎（存算一体）；全新自研云监控大盘；租户领域分库，可隔离租户或领域的数 据，实现客户数据库专属；迁移家族；安全可信的国产化信创适配。

用友 BIP 3 不断创新的应用架构包括：社会化商业模式，支撑数智化的产业协同；事项法会计，重构企业精益管理的关键基础；特征体系，支撑业务精准运营；多维组织，支持组织柔性、灵动发展；时间轴，可保留不断变化的业务实体（如组织）不同时期的版本，追踪不同版本的历史数据；PDCA 管理循环，支撑企业实时管控、精益运营；场景化应用可组装，实现业务导向的随需而用。

用友 BIP 3 涵盖财务、人力、供应链、采购、制造、营销、研发、项目、资产、协同十大领域，提供了覆盖企业业务和管理主要领域融合一体的应用，适应了企业数智化进入新阶段后消除“孤岛”、融合应用的要求。截至目前，用友 BIP

3 涵盖的主要领域应用服务包括：基于事项法会计的大数据财务服务，支持企业业财融合全链路数据核算与分析服务；标准成本体系，实现精细管控和提质增效；供应链计划与控制塔，支持企业构建与管控全球化网络供应链；采购供应链协同，支撑企业实时管控和精益运营；基于时间轴的多维组织与人力管理，支持灵活组织构建和全生命周期管理；人才发现与智能招聘，实现快速、精准人岗匹配，支撑企业人才发展战略。

开放融合、生态共荣，共同为客户创造价值，是用友 BIP 的发展方针之一。BIP 3 基于强大的生态开放和运营能力，以满足客户需求为核心，融合伙伴的产品及服务，带动生态共同服务企业数智化，是构建 ISV 生态、专业服务生态、战略资源生态、开发者生态等大规模生态的强大底盘。iuap 数智底座持续创新，全面赋能生态伙伴。其中，技术平台坚持云中立、云上云下一体化，赋能 ISV 专注业务开发；数智中台依托用友三十多年管理思想沉淀，赋能生态数智能力；低代码开发平台可灵活提供行业&生态开发模型，支持行业生态规模化；连接集成平台正式开放集成资产，加速生态产品与用友 BIP 3 的融合；全球化应用中台则助力海外业务快速发展。

2023 年 7 月，用友发布“业界首个企业服务大模型——YonGPT”，YonGPT 是用友基于数字和智能技术服务企业和公共组织数智化的最新研发成果，采用了最新的人工智能技术，结合了用友在企业服务领域 35 年的经验积累、领先并场景丰富的企业应用软件产品、大规模企业客户基础的优势，它的发布标志着中国企业软件的创新迈入以人工智能为中心的新阶段。

YonGPT 企业服务大模型整体架构图



YonGPT 企业服务大模型整体架构图

基于大模型的人工智能在企业服务领域的应用主要集中在 4 个方向上：智能化的业务运营、自然化的人机交互、智慧化的知识生成、语义化的应用生成。用友企业服务大模型 YonGPT 围绕这四个方向推进模型训练和产品效果优化，是更懂企业服务的大模型。YonGPT 已经创新研发了包括企业经营洞察、智能订单生成、供应商风控、动态库存优化、智能人才发现、智能招聘、智能预算分析、智能商旅费控等在内的基于企业服务大模型赋能的智能应用。同时，YonGPT 面向复杂的行业应用场景，还可以通过对行业模型精调，提供更加“在行”的智能化场景服务。

（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、重点行业和生态融合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、成都等地设立了产品创新中心。公司将持续投资研发，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，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。公司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。公司积极推进企业软件与云服务的信创化发展,是“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、ERP 与财务软件工作组组长单位。公司担任全国信息技术标准化技术委员会融合技术和应用标准工作组(TC28/WG29)制造业数字化转型专题组组长单位,是全国两化融合标委会现代供应链标准工作组(TC573/WG11)等多个标准工作组成员单位,参与了《信息化和工业化融合管理体系新型能力分级要求》、《信息化和工业化融合数字化转型价值效益参考模型》等数十项工业互联网及两化融合相关国家标准的制定。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,公司已获得了二十余项自主可信、互信及产品兼容认证,通过了全球软件领域软件工程过程标准 CMMI5 级(最高级)认证评估、ISO27001 信息安全管理体系认证、ISO20000IT 服务管理体系认证、EAL3+级安全认证。公司近期通过由中国网络安全审查技术与认证中心颁发的 CCRC 信息安全服务资质认证,表明公司在软件安全开发、信息系统安全集成、信息系统安全运维三个方面均符合 CCRC-ISV-C01:2021《信息安全服务规范》一级(最高级)服务资质要求。

用友基于事项法会计理论和数智技术为基础的智能会计思想和产品创新,得到业界广泛关注和认可,与北京国家会计学院、上海国家会计学院、厦门国家会计学院、中国注册会计师协会、上海财经大学、北京大学、中国人民大学、中国 CFO 发展中心、《中国管理会计》、《新理财》、《财务与会计》、《财务管理研究》等机构权威专家学者媒体共同进行产学研推进。

(三) 客户经营组织模式优势

报告期内,公司大型企业客户业务(不含子公司经营的大型企业客户业务)由原来以地区为主、“地区+行业”的组织模式升级为以行业为主、“行业+地区”的运行模式,组建了行业客户与解决方案事业部,全国一体化组织开展业务,包括行业解决方案与客户经营、战略客户经营、领域解决方案、专业服务、客户成功、生态合作、市场营销。公司中端业务保持按照区域开展,并继续加强区域市场覆盖,在解决方案、生态和营销上加强行业化,中端业务从总部到地区五十余家分支机构全国统一、垂直组织,为国内中型企业提供及时快捷的本地化贴身服务。

公司面向小微企业客户业务渠道合作伙伴遍布全国各地,已经建立起了与云

服务业务匹配的多元化渠道体系。

在子公司层面，公司在金融、汽车、烟草、财政、教育等行业已具有成熟的行业化经营模式、营销网络与服务生态链。

公司在港澳台和东南亚多个国家和地区设立了营销服务机构，在深化东南亚市场的同时，已启动拓展欧洲、北美、日本、中东市场，为中国企业全球化扩展（中企出海）、海外本土企业提供本地化服务，进一步推进中国企业软件向海外市场发展。

（四）公司客户基础优势

公司专注企业信息化领域 35 年，形成了庞大的客户基础，覆盖大型、中型和小微企业，以及政府、院校等公共组织。

面向大型企业客户市场，公司通过多年来对企业客户深耕经营，建立起了一支能力优秀的大型企业产品研发、行业客户与解决方案、数智化咨询、销售、伙伴合作、专业服务、客户成功团队，具有丰富的经验及专业的能力，助力公司抢占大型企业客户市场。同时，在为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、客户基础持续提升，加速用友向中国超大型企业服务市场进军，与越来越多的中国超大型企业达成合作，利用研发优势与服务能力，携手超大型企业共同成长。

面向中型企业客户市场，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企业管理软件（ERP），积累了大量的存量客户，形成了坚实的客户基础。在 3.0 阶段，公司继续利用技术和架构领先的 YonSuite、制造业领先应用的 U9 cloud、细分市场成熟应用的 U8 cloud 的产品组合优势，引领中端市场。

面向小微企业客户市场，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市场覆盖率全国第一。经过多年积累，畅捷通小微客户的平均生命周期高于行业平均水平，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，通过普及用友 BIP，把融合众多行业领先企业的成功实践、更具普适性推广价值、更贴合企业数智化建设和运营需求的成果规模复制到千行百业，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。

五、公司关于公司未来发展的讨论与分析

当前，数智化、全球化、国产化加速发展，2024年经济发展面临的有利条件强于不利因素。公司业务基础坚实，新年度公司的产品竞争力更强，组织变革已在2023年完成，对业务和业绩的阶段性影响已经度过。公司将按照“把握市场机遇，发挥用友优势，全面效益化经营”的年度总策略，在业务经营与效益、职能管理与效率等多个方面改进、加强和提升，积极增长收入，控制成本费用，控制人员规模，优化人员结构，提高人效，全力实现主营业务的快速增长并恢复盈利。重点做好以下几方面工作：

1、持续推进产品创新发展

公司将坚持“高客户价值、高开放性、易交付”，并行推进产品的领先性创新发展、产品优化打磨。

(1) 继续加强客户导向，从客户共性需求出发，战略推进企业服务大模型及所有新一代产品的智能化创新、快速发展数据应用服务，继续强化产品的客户价值，加快与生成式AI技术的融合，实现场景化应用、规模化商用。

(2) 进一步提高产品的开放性，促进BIP生态化发展，在同类产品中实现引领市场。

(3) 提升产品易交付，进一步降低交付难度和成本。

2、深化客户经营，加大市场开拓

(1) 从传统营销升级到新营销

将以用友BIP为核心，继续打造企业数智化领先品牌；推进从传统营销到新营销的体系升级，进一步推进体验式营销。

(2) 大型企业业务坚定行业化，超大型企业与客户双加强

公司将坚定大型企业业务行业化方向，按行业深化客户经营、行业解决方案、行业增值服务；加快超大型的战略客户经营，超大型企业与客户覆盖双加强，提升项目交付效率与质量；加强产品管理、解决方案、营销市场、产品市场、咨询与方案支持等对大型企业业务的驱动和牵引。

(3) 中型企业业务实现订阅高增长，提升市场份额

中型企业业务继续强化开展，尤其是加强在东南和东部沿海发达省市的拓展力度；继续推进订阅型产品业务的高速增长；YonSuite、U9 cloud、U8

cloud、U8+等主要产品线继续齐头并进，实现高增长，继续提升市场份额。

(4) 小微企业业务瞄准财税云服务龙头开展经营

公司控股子公司畅捷通继续加大力度推进SaaS业务更大规模化，BaaS业务规模化、DaaS业务价值化，为中国小微企业数智化发展助力。

(5) 整合资源，加快新业务发展

加强组织建设，进一步加快银企联、商旅等业务运营服务业务以及数据应用服务、数据服务、协同云等业务的开展。

(6) 加速推进用友全球化2.0

加速推进全球化2.0，加强境内外机构联动，发挥整合优势，更好为出海客户服务；加快海外分支机构建设，促进公司海外业务发展和队伍壮大。

3、进一步加强基础管理，改进经营效益

(1) 强化公司核心价值观的文化导向和践行要求，坚持业绩导向、效益导向、结果导向。

(2) 进一步加强项目管理、绩效管理、预算管理等基础管理，强化工程化、精益化、数智化的思维、方式和行动，提高经营效益。

(3) 人力资源方面优化组织架构，控规模、调结构、升层级、提人效；加快梯队建设，构建人才辈出的土壤与环境。

请审议。

用友网络科技有限公司董事会

二零二四年四月二十五日

会议议案二：

用友网络科技股份有限公司 2023 年度监事会工作报告

2023 年度，公司监事会全体监事按照《中华人民共和国公司法》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。2023 年度，公司共召开了六次监事会会议，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
第八届监事会第三十次会议	（一）审议《公司 2022 年度董事会报告》 （二）审议《公司 2022 年度监事会报告》 （三）审议《公司 2022 年年度报告及摘要》并发表审核意见 （四）审计《公司 2022 年度内部控制评价报告》 （五）审议《公司关于 2022 年度董事薪酬情况及 2023 年度薪酬方案的议案》 （六）审议《公司关于 2022 年度监事薪酬情况及 2023 年度薪酬方案的议案》 （七）审议《公司关于 2022 年度高级管理人员薪酬情况及 2023 年度薪酬方案的议案》 （八）审议《公司关于提名公司第九届监事会监事候选人的议案》 （九）审议《关于计提资产减值的议案》 （十）审议《公司关于使用部分闲置自有资金进行委托理财的议案》 （十一）审议《公司关于使用部分闲置自有资金进行委托理财、存款业务暨关联交易的议案》 （十二）审议《公司关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》 （十三）审议《公司关于使用部分闲置募集资金进行现金管理暨关联交易的议案》 （十四）审议《公司关于计提资产减值准备的议案》

	(十五) 审议《公司关于 2022 年年度募集资金存放与实际使用情况专项报告》
第九届监事会第一次会议	审议《公司关于选举公司第九届监事会主席的议案》
第九届监事会第二次会议	(一) 审议《公司 2023 年第一季度报告》 (二) 审议《公司关于计提资产减值准备的议案》 (三) 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》
第九届监事会第三次会议	(一) 审议《公司 2023 年半年度报告及摘要》 (二) 审议《公司关于 2023 年半年度募集资金存放与实际使用情况专项报告》 (三) 审议《公司关于计提资产减值准备的议案》
第九届监事会第四次会议	(一) 审议《公司 2023 年员工持股计划(草案)及其摘要》 (二) 审议《公司 2023 年员工持股计划管理办法》
第九届监事会第五次会议	(一) 审议《公司 2022 年第三季度报告》并发表审核意见 (二) 审议《公司关于计提资产减值准备的议案》

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

报告期内，监事会对公司各项财务制度的执行情况进行了认真检查，强化了对公司财务状况和财务成果的监督。监事会认为公司财务制度健全，财务管理规

范，严格按照企业会计制度和会计准则及其他相关财务规定的要求执行，财务报告真实、准确、完整地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量。

3、公司募集资金使用情况

报告期内，监事会对公司募集资金使用情况进行了核查，认为公司募集资金存放与使用情况符合中国证监会、上海证券交易所的相关规定，不存在违规使用募集资金的行为，不存在变相改变募集资金投向和损害股东利益的情况。

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。

6、公司定期报告

报告期内，公司监事会认真审议了董事会编制的定期报告，认为各定期报告的内容和格式符合中国证监会和上海证券交易所的相关规定，所包含的信息从各个方面真实地反映出公司各期的财务状况和经营管理情况。安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2023 年度财务状况进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告。

2024 年，公司监事会将继续严格按照相关规定，忠实、勤勉地履行监督职责，进一步促进公司的规范运作，切实维护公司和股东的权益。

请审议。

用友网络科技股份有限公司监事会

二零二四年四月二十五日

会议议案三：

用友网络科技股份有限公司

2023 年度财务决算方案

公司 2023 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 9,796,071,603 元，与上年同期相比增长了 5.8%；
- 2、实现归属于上市公司股东的净利润-967,166,088 元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-1,103,875,884 元，上年同期相比，出现亏损；
- 3、截至 2023 年末，公司资产总计 25,521,040,771 元；
- 4、截至 2023 年末，公司归属于上市公司股东的股东权益合计 10,152,400,758 元；
- 5、基本每股收益-0.29 元；
- 6、归属于上市公司股东的每股净资产 2.97 元；
- 7、加权平均净资产收益率-9.19%。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二四年四月二十五日

会议议案四：

用友网络科技股份有限公司

2023 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 2023 年 12 月 31 日，公司实现归属于上市公司股东的净利润为-967,166,088 元，母公司净利润为-408,904,588 元，期末实际可供分配的利润为 1,712,912,197 元，经营活动产生的现金流量净额为-90,501,494 元。鉴于公司 2023 年度出现亏损且经营活动产生的现金流量净额为负的实际情况，结合公司 2024 年经营计划和资金需求，公司 2023 年度不派发现金红利、不送红股、不以资本公积金转增股本。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二四年四月二十五日

会议议案五：

用友网络科技股份有限公司

2023 年年度报告及摘要

公司 2023 年年度报告及摘要详见公司于 2024 年 3 月 30 日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《用友网络 2023 年年度报告》和《用友网络 2023 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

二零二四年四月二十五日

会议议案六：

用友网络科技股份有限公司 关于续聘会计师事务所的议案

公司决定继续聘请安永华明、信永中和分别作为公司 2024 年度财务报告和内部控制的审计机构，详见公司于 2024 年 3 月 30 日在上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn)披露的《用友网络关于续聘会计师事务所的公告》（编号：临 2024-022）。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二四年四月二十五日

会议议案七：

用友网络科技股份有限公司

关于 2023 年度董事薪酬情况及 2024 年度薪酬方案的议案

根据《中华人民共和国公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规的规定及《公司章程》、《公司董事会议事规则》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已将2023年度董事薪酬情况及2024年度薪酬方案提交公司董事会审议通过。现提交公司2023年年度股东大会审议。

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2023年度的薪酬情况如下：

单位：人民币万元

姓名	2023年度从公司领取的薪酬（税前）
王文京	200.96
郭新平	216.97
吴政平	212.66

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 2023 年度津贴为税前 12 万元。

公司董事 2024 年度的薪酬方案：公司内部董事的 2024 年度薪酬构成和考核标准与 2023 年度保持不变。公司独立董事的 2024 年度津贴为税前 12 万。公司董事 2024 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
二零二四年四月二十五日

会议议案八：

用友网络科技股份有限公司 关于 2023 年度监事薪酬情况及 2024 年度薪酬方案的议案

根据《中华人民共和国公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规的规定及《公司章程》、《公司董事会议事规则》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2023年度监事薪酬情况及2024年度薪酬方案提交公司董事会审议通过。现提交公司2023年年度股东大会审议。

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2023年度的薪酬情况如下：

单位：人民币万元

姓名	2023年度从公司领取的薪酬（税前）
章培林	230.88

公司非职工代表监事 2023 年度未从公司领取薪酬。

公司监事2024年度的薪酬方案：公司职工代表监事的2024年度薪酬构成和考核标准与2023年度保持不变，公司非职工代表监事2023年度不领取津贴。公司监事2023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
二零二四年四月二十五日

会议议案九：

用友网络科技股份有限公司

关于变更注册资本的议案

由于公司股权激励对象股票期权行权，以及发生个人变动或绩效考核不合格，部分限制性股票回购注销，公司注册资本由 3,432,997,671 元变更为 3,418,521,359 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

二零二四年四月二十五日

会议议案十：

用友网络科技股份有限公司 关于修订《公司章程》及其附件的议案

为进一步提升公司规范运作水平，完善公司治理结构，根据《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》（2023 年修订）、《上市公司独立董事管理办法》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》及其附件制度进行了系统性的梳理与修订。

具体情况详见公司于 2024 年 3 月 30 日在上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn)披露《用友网络关于修订<公司章程>及相关制度的公告》(编号：临 2024-023)。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会
二零二四年四月二十五日

会议议案十一：

用友网络科技股份有限公司 关于修订部分公司治理制度的议案

为进一步提升公司规范治理水平，根据《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》、《上市公司独立董事管理办法》等有关法律法规、规范性文件的规定，结合公司的实际情况，对公司《独立董事工作制度》、《对外担保管理制度》、《关联方资金往来管理制度》、《投资者关系管理办法》、《信息披露管理制度》、《董事会秘书工作制度》、《内幕信息知情人登记管理制度》、《重大信息内部报告制度》、《董事、监事和高级管理人员所持公司股份及其变动管理制度》、《会计师事务所选聘制度》进行了修订。

具体情况详见公司于 2024 年 3 月 30 日在上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn)披露《用友网络关于修订<公司章程>及相关制度的公告》(编号：临 2024-023)。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会
二零二四年四月二十五日

会议议案十二：

用友网络科技股份有限公司 关于选举公司第九届董事会董事候选人的议案

公司董事会提名委员会提名陈强兵先生为公司第九届董事会董事候选人，任期自股东大会选举产生之日起至 2025 年年度股东大会选举出新一届董事会之日止。如陈强兵先生被股东大会选举为公司董事，董事会同意陈强兵先生担任公司第九届董事会战略与可持续发展委员会委员，任期至 2025 年年度股东大会选举出新一届董事会之日止。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会
二零二四年四月二十五日

附：公司第九届董事会董事候选人简历：

陈强兵先生，1976 年 9 月出生，工学学士。2000 年加入用友，曾任分公司销售经理、分支机构管理总部负责人、分公司总经理，公司助理总裁、副总裁、高级副总裁、执行总裁、总裁、董事，新道科技董事长、总经理等职务，现任公司总裁、新道科技股份有限公司董事长等职务。

会议议案十三：

用友网络科技股份有限公司 关于使用部分闲置自有资金进行存款业务暨关联交易的议案

公司召开了第九届董事会第八次会议、第九届监事会第六次会议分别审议通过了《公司关于使用部分闲置自有资金进行存款业务暨关联交易的议案》。为提高资金使用效率和资金收益水平，合理利用自有资金，公司及子公司拟在北京中关村银行股份有限公司（以下简称“中关村银行”）办理活期存款及定期存款业务，单日存款余额上限不超过 60,000 万元(含本数)，授权期限为公司股东大会决议通过之日起一年内有效，在授权额度及有效期内，资金可以滚动使用。

公司持有中关村银行 29.8%股权；公司董事长王文京先生、董事吴政平先生担任中关村银行董事，根据《上海证券交易所股票上市规则》等相关规定，中关村银行为公司的关联方，本次交易构成关联交易。本次交易不构成中国证监会《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

以上议案内容详见本公司于 2024 年 3 月 30 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《用友网络关于使用部分闲置自有资金进行存款业务暨关联交易的公告》（公告编号：临 2024-028）。关联股东北京用友科技有限公司、上海用友科技咨询有限公司、北京用友企业管理研究所有限公司、共青城优富投资管理合伙企业（有限合伙）回避表决。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二四年四月二十五日