

**用友网络科技股份有限公司  
2020 年年度股东大会  
会议资料**

**二零二一年四月十六日**

## 目录

议案一：用友网络科技股份有限公司 2020 年度董事会报告 .....	3
议案二：用友网络科技股份有限公司 2020 年度监事会报告 .....	15
议案三：用友网络科技股份有限公司 2020 年度财务决算方案 .....	20
议案四：用友网络科技股份有限公司 2020 年度利润分配方案 .....	21
议案五：用友网络科技股份有限公司 2020 年年度报告及摘要 .....	22
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 .....	23
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 .....	24
议案八：用友网络科技股份有限公司关于 2020 年度董事薪酬情况及 2021 年度薪酬方案的议案...	25
议案九：用友网络科技股份有限公司关于 2020 年度监事薪酬情况及 2021 年度薪酬方案的议案...	26
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 .....	27
议案十一：《公司章程修正案（三十二）》及修正后的《公司章程》 .....	28
议案十二：用友网络科技股份有限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.....	29
议案十三：用友网络科技股份有限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的议案 .....	30
议案十四：用友网络科技股份有限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.....	32
议案十五：用友网络科技股份有限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.....	33
议案十六：用友网络科技股份有限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 .....	34
议案十七：用友网络科技股份有限公司关于公司保持独立性及持续经营能力的议案.....	35
议案十八：用友网络科技股份有限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 .....	36
议案十九：用友网络科技股份有限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 .....	37
议案二十：用友网络科技股份有限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 .....	38
议案二十一：用友网络科技股份有限公司关于提请股东大会授权董事会及其授权人士全权办理本次分拆有关事宜的议案 .....	39

## 用友网络科技股份有限公司 2020 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 21 项议案，其中第 10、11、12、13、14、15、16、17、18、19、20、21 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 9 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

二零二一年四月十六日

# 用友网络科技股份有限公司

## 2020 年年度股东大会会议资料

会议时间：2021 年 4 月 16 日上午 11:00

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 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 年度财务决算方案》

（四） 审议《公司 2020 年度利润分配方案》

（五） 审议《公司 2020 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 2020 年度董事薪酬情况及 2021 年度薪酬方案的议案》

（九） 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》

（十） 审议《公司关于变更注册资本的议案》

（十一） 审议《公司章程修正案（三十二）》及修正后的《公司章程》

（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符合相关法律、法规规定的议案》

（十三） 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的议案》

（十四） 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》

（十五）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》

（十六）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》

（十七）审议《公司关于公司保持独立性及持续经营能力的议案》

（十八）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》

（十九）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》

（二十）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》

（二十一）审议《公司关于提请股东大会授权董事会及其授权人士全权办理本次分拆有关事宜的议案》

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

### 2020 年度董事会报告

现向公司股东大会提交《用友网络 2020 年度董事会报告》，具体内容如下：

#### 一、报告期内公司所从事的主要业务、经营模式及行业情况说明

##### （一）公司主营业务和经营模式

用友长期专注并持续领航企业软件与企业服务市场 32 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、安全可信）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、金融、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，收入主要是平台服务收入、应用服务收入、业务运营服务收入、数据服务收入、平台交易收入（含分成收入）、推广第三方厂商应用服务获得的分润收入以及其他增值服务收入等。

##### 1、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、营销、采购、供应链、制造、金融等八大核心领域，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 是企业数智化时代，面向大型企业的云 ERP 产品，已基于 iuap 技术平台实现云原生架构升级，是针对大型企业长流程、一体化应用的服务群，是面向大型企业内部运营、管理最成熟的解决方案。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、广电和电信等垂直行业业务，由各子公司提供基于 YonBIP 平台及 NC Cloud 的行业云服务产品与解决方案，收入主要是产品订阅收入、产品许可收入、产品支持与运维服务收入、咨询实施收入等。

## 2、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 云服务包。YonSuite 是完全基于云原生架构，面向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”领域的完整应用，为服务、流通、新制造等行业创新企业提供数智化云服务整体解决方案。

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。该业务经营模式是为客户提供标准产品及解决方案，采取全分销销售模式，收入主要是产品订阅服务收入、标准产品许可收入、产品支持与运维服务收入等。

## 3、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。

## 4、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、人大联网监督、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、政府大数据平台、“互联网+”政务服务平台、政府采购云、资产云等产品和解决方案，推进数字化转型与智能化发展。收入主要是产品订阅服务收入、标准产品许可收入、支持与运维服务收入、咨询实施收入等。

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，围绕智能财务、数字营销、数字人力、数字金融、工业互联网、数字开发、创新创业七大领域，搭建校企协同育人服务体系，培养符合新时代特征的应用型、复合型人才，服务中国产业转型升级。公司以专业共建、实践

教学及其他社会服务、混合所有制等形式与院校开展合作，共建产业学院，践行“DBE 数字商业环境”的产品理念，为院校提供全新的数智化人才培养产品体系，利用互联网+技术，推进课堂教学改革，通过提供基于专业建设的完整人才培养方案、课程体系、教学平台、资源库、教材、题库等，全面支撑院校学科建设与专业改革。收入主要是产品订阅服务收入、标准产品授权许可收入、运维与支持服务收入、咨询实施收入以及其他增值服务收入等。

## （二）行业情况

随着新一轮科技革命和产业变革加快演进，世界已进入新旧动能转换的关键期，公司所在产业正面临三大市场机遇：数智化、国产化和全球化。从个人到组织再到社会，都在快速向数智化转型，这给企业服务产业带来了最大的市场机遇；其次本土市场的国产化，也是内循环发展的大机遇；第三，在全球市场上中国云服务的竞争力正在快速提升，同时，更多由中国厂商服务的中国企业也在不断走向全球。

企业软件与云服务产业的整体发展趋势是从信息化到数智化、从 ERP（企业资源计划）到 BIP（商业创新平台）。越来越多的企业认识到了商业创新的重要性，尤其是结合数智技术的商业创新。站在社会层面来看，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。用友提出的 BIP 概念（即：商业创新平台），BIP 是利用新一代数智化技术，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。ERP 带给企业的价值是“流程优化，效率提升”，BIP 则使能企业“商业创新，重构发展力”。从信息化到数智化，BIP 将不止是工具型的商业操作系统，更是生态化的服务平台；不只是企业商业能力，更是集工具、能力、资源在内的更加综合的多元服务体。

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。

## 二、报告期内核心竞争力分析

用友始终伴随中国软件与云服务产业一路成长，专注信息技术在企业的应用与服务，从用友 1.0 助力中国几十万家企事业单位会计电算化，到用友 2.0 以 ERP 服务超过 200 万家客户的信息化和实现亚太本土领先。几年前，用友的发展进入服务企业数智化的 3.0 阶段，核心的产品和服务是用友商业创新平台（BIP），定位为数智商业的应用级基础设施和企业服务产业的共创平台，支撑和运行企业和公共组织的商业创新。从信息化到数智化，用友将与中国产业同行一起，携手服务企业数智化，推进我国数字经济时代的商业创新，促进经济高质量发展，成为全球领先。

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“商业创新平台(BIP)”理念和战略定位，符合全球企业应用与服务产业的发展潮流。YonBIP 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，YonBIP 通过平台化和生态化的理念建立起差异化的竞争优势，利用商业创新平台扮演使能者角色，使能客户更加简单便捷地进行商业创新，同时发挥平台的生态优势，共同赋能企业服务产业发展。

用友 YonBIP 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，实现产业互联网。

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、营销、制造、采购、金融等 SaaS 服务，大力拓展以创新业务服务为核心的 BaaS 服务和以数据服务为核心的 DaaS 服务，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。

YonBIP 的生态体系快速发展，处于领先地位。公司以用友商业创新服务平台为核心，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、金融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，现在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

作为中国企业服务的领军者，公司在多个领域获得市场、客户和伙伴的高度认可。据《IDC 中国企业级应用 SaaS 市场追踪报告，2019H2》显示，公司位居 2019 年中国 SaaS 市场占有率第一，并在财务云、供应链管理、企业资源管理 SaaS 等多个细分市场占据市场第一。赛迪顾问《2019-2020 年中国云计算市场研究报告》和《2020 中国 SaaS 市场调查报告》显示，公司市场份额蝉联中国 SaaS 市场第一，并在 ERP、CRM、HR、财税管理、BI 五个细分领域中入围“2020 SaaS 各细分领域十大头部企业”，处于市场领导地位。公司在工业互联网领域坚实发展，用友精智工业互联网平台连续第二年入围工业和信息化部“跨行业跨领域工业互联网平台清单”。

2020 年 8 月，公司隆重举办主题为“商业创新 如此便捷”的 2020 商业创新大会，超过 13000 位客户、伙伴、咨询机构、投资机构、协会组织代表现场参与，超过 410 万人次在线观看大会直播，超过 120 家党政、财经、门户、行业媒体对大会进行持续报道。大会共举办 56 场专题论坛，对企业数智化发展进程进行深入研讨，300 多位数智化专家面对面分享数智化赋能企业的探索与经验。无论是大会规模、参与人数、覆盖范围和影响力，2020 商业创新大会已成为引领中国企业服务行业创新发展，推进企业数智化进程的风向标。

公司携手东风实业有限公司、中国广核新能源控股有限公司等 6 家企业，在 2020 IDC 中国数字化转型奖项评选中，荣获“制造行业技术应用场景创新奖”、“运营模式领军者优秀奖”、“全方位体验领军者优秀奖”、“金融行业技术应用场景创新奖”等四大组别共六项大奖。公司作为华为战略级合作伙伴参与 2020 华为全联接大会，获评“2020 华为云市场最佳实践伙伴”。公司还入选了新浪财经、中国社会科学院上市公司研究院发布的《中国上市公司科技创新 TOP60 榜单》。

此外，公司荣膺“2019-2020 年度最佳信创服务奖”，荣获“2020 中国数字生态平台与服务领军企业”奖项，并入围中国数字生态 500 强平台，在福布斯中国发布的“2020 中国最具创新力企业”榜单上，公司作为云计算领域的创新力企业荣誉入选。在供应链、财务等领域，公司还获颁中央企业集采供应链十佳服务商奖项，被中国财经峰会授予“2020 行业影响力品牌奖”。

#### （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拥有超过 2000 家渠道合作伙伴，遍布全国各地，其中云服务业务发展了新的专业服务伙伴，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、财政等行业已具有非常成熟的营销网络及服务生态链。同时，公司内部加快组织裂变，升级客户运营体

系，今年新增设 10 家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“全程服务模式”，根据客户在不同阶段所遇到的信息化管理问题，提供针对性地专业服务，包括经营诊断、在线服务、远程服务、现场服务、培训服务、咨询服务、驻场服务等客户定制化服务，提升客户价值与满意度。

### （五）公司客户基础优势

公司专注企业服务 32 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。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。

## 三、报告期内经营情况讨论与分析

### （一）报告期内公司业务经营总体情况

报告期内，面对突如其来的“新冠”疫情，公司部分业务受到实施交付滞后、商务洽谈延迟和客户经营困难的阶段性影响。公司秉持“客户成功、生态共赢、员工发展、股东增值、贡献社会”的发展理念，在做好疫情防控、保护员工安康的同时，针对企业上云加速的市场机遇和客户在线办公的需求增加，加大网络营销和线上服务，积极拓展市场，追赶项目进度，最大限度地降低了疫情对公司经营管理的不利影响。

面对数智化、国产化、全球化的市场机遇，公司完善市场布局、升级运营体系，加强客户覆盖和渗透，成功签约一批具有行业标杆效应的重大项目；产品研发方面，公司持续加大研发投入，正式发布了自主可控的战略新品 YonBIP——用友商业创新平台，标志着用友 3.0 战略实施进入第二个阶段，云服务从产品服务模式升维到平台服务模式。用友加速构建和运营全球领先的商业创新平台，并引领企业服务从 ERP 到 BIP 的跨跃式发展，带来技术驱动的又一个层次的商业革命；在业务拓展方面，公司加大市场投入和营销渠道建设，加快推进大企业数智化转型升级，规模化推进成长型企业上云用数赋智，普及化和低成本帮助小微企业获取云上价值，公司云服务业务实现了持续高速增长。

报告期内，作为中国企业服务市场的领军者，公司在多个领域获得政府及主管部门、行业组织、客户、伙伴和投资者的高度认可，入选了“中国互联网企业百强榜（位列第 16 位）”、“中国上市公司科技创新 TOP60 榜单”、福布斯“2020 中国最具创新力企业 Top50”和“2020 年 BrandZ™ 最具价值中国品牌 100 强”，荣获“2019-2020 年度最佳信创服务奖”和“2020 中国数字生态平台与服务领军企业”等奖项。据赛迪顾问报告显示，公司蝉联中国 SaaS 市场第一，并在 ERP、CRM、HR、财税管理、BI 五个细分领域中入围“2020 SaaS 各细分领域十大头部企业”，处于行业领导地位。用友 YonBIP PaaS 云平台荣获中国软件行业协会评选的“2020 创新云服务平台”，用友精智工业互联网平台再次入选工信部“2020

年跨行业跨领域工业互联网平台清单”，用友 YonBuilder 低代码开发平台荣获“中国低代码平台优秀应用案例”大奖等行业殊荣。

报告期内，公司加快了生态战略落地的节奏与步伐，通过集成与被集成相结合的生态合作模式，建立了更具竞争力的行业解决方案提供能力，公司与华为、中国电信、中国联通、平安银行、软通动力、华夏基石、北大纵横、兴竹同智、广东佳邦等生态伙伴的战略合作取得明显效果。云市场生态伙伴入驻呈快速增长之势，累计发展入驻伙伴 8000 家、入驻商品超过 11000 个，发布百款云生态融合型产品，成为国内领先的线上、线下一体化云生态服务平台，用友云市场 YonStore 荣获“2020 中国云计算最佳 ISV 合作运营平台”。

报告期内，公司克服疫情不利影响，积极抢抓信创、企业上云和数智化转型等市场机遇，实现营业收入 8,524,588,604 元，同比增加 14,928,856 元，同比增长 0.2%；受投资收益等非经常性收益同比减少影响，归属于上市公司股东的净利润为 988,601,470 元，同比减少 194,388,263 元，同比下降 16.4%；公司在加大市场拓展的同时不断加强精益管理，归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润为 904,408,788 元，同比增加 226,957,550 元，同比增长 33.5%。截至报告期末，公司负债总额下降 8.4 亿元，资产负债率为 49.6%，同比减少 3.1 个百分点，公司的资产负债结构得到进一步优化。报告期内，公司持续加大研发投入，研发投入金额较上年同期增长 1.8%，研发投入营收占比较上年增加 0.3%；经营活动产生的现金流净额为 1,613,019,564 元，同比增长 5.2%，收入规模稳居行业领先的同时，经营质量也保持同步提升。

报告期内，公司云服务业务（不含金融类云服务业务）实现收入 3,422,485,893 元，同比增长 73.7%；完成云预收款 109,125 万元，较年初增长 83.9%，云服务业务继续保持高速增长态势。云业务收入在总收入中占比达到 40%，较去年同期占比增加了 17 个百分点，公司云业务发展实现战略加速。截至报告期末，公司云服务业务累计付费客户数为 60.16 万家，较上年同比增长 17.5%。

按照客户属性分类，大中型企业云服务业务实现收入 272,561 万元，同比增长 67.9%；小微企业云服务业务实现收入 24,114 万元，同比增长 65.2%；政府与其他公共组织云服务业务实现收入 45,574 万元，同比增长 127.2%。

报告期内，公司软件业务实现收入 404,368 万元，同比下降 22.2%；支付服务业务实现收入 74,482 万元，同比增长 14.5%；互联网投融资信息服务业务在坚持稳健经营、控制规模的方针指引下，实现收入 26,000 万元，同比下降 59.5%。

## （二）报告期内公司各项业务发展情况

### 1、大型企业业务发展情况

报告期内，公司全力研发和打造数字经济时代的用友商业创新平台 YonBIP，2020 年 9 月份正式发布 YonBIP202009 首发版，提供云平台 and 财务云、人力云、协同云、营销云、

采购云、供应链云、制造云等领域云服务。公司加快了 YonBIP 的统一技术平台 iuap 研发，发布了低代码开发平台 YonBuilder、连接平台 YonLinker、AIoT 智能物联网平台、智多星 AI 企业大脑等产品。精智工业互联网平台发布了四大核心能力：制造中台、AIoT、精智工业大脑、标识解析。发版了 NC Cloud 全新版本。公司围绕 YonBIP 建立了“PaaS+SaaS+生态”模式，建立了 ISV 全生命周期服务流程，实现在线商城入驻、融合集成、原生开发、领域 OEM 产品、行业 OEM 产品、API Link 融合等六类 ISV 合作模式，同时开展与行业领先企业建立 ISV 被集成模式，形成更具竞争力的行业解决方案。

公司抓住大型企业产品技术升级换代和在财务、人力、营销、采购、制造等行业领域应用热点，充分发挥公司在产品技术、企业应用上的积累与创新能力，加大技术营销，加强市场拓展，成功签约了中国核工业集团、海关总署、中国中冶、中广核电力、中国建筑、中国船舶、太阳纸业等一批超千万合同额的集团企业样板客户，满足客户业务拓展和架构升级需求的同时，助力大型企业构建产业互联网和实现数智化商业创新。

同时，公司不断加强在汽车、金融、烟草、电信和广电等垂直行业数智化解决方案的业务推广，加快推进行业云服务业务发展，成功签约了上汽集团、宝马（中国）汽车贸易有限公司、银保监会、证金公司、中国进出口银行、中国烟草总公司、联通集团财务有限公司、中国国际电视总公司等多家行业标杆客户。

## 2、中型企业业务发展情况

报告期内，公司面向成长型企业的云服务发布了 YonSuite202009 版，创新全业务在线经营新模式，实现营销在线、采购在线、制造在线、财税在线、人力在线、协同在线、金融在线、生态在线，更好地帮助成长型企业快速重启商业。公司抓住成长型企业上云用数赋智的机遇，抢抓专票电子化、财税一体化等的市场机会，提供“业财税金档”一体化解决方案，推进云服务与软件标准化普及。启动“云智计划 2020”，携手各方联合推进“数字化转型伙伴行动”。通过强化平台运营、客户成功，YonSuite 业务快速增长，新增客户突破 500 家，覆盖服务业、流通业、制造业包括中国水利水电第五工程局、四川供销云科技有限责任公司、武汉市公共交通集团等一批重要国企、央企客户及其海内外分支机构。同时，签约杭州云医购等一批典型客户，在产业互联网、产业集群、企业上云取得较大突破和成功实践，公有云业务快速增长。

面对成长性企业数智化转型的需求差异，公司采取“平台发展、行业深耕、云端融合”的策略，发布了多版 U8 cloud 迭代版本和多款 U8、U9 更新版本，U8 cloud 获得华为云市场最佳实践伙伴，获得客户和市场的高度认可。

## 3、小微企业业务发展情况

报告期内，公司面向小微企业业务全速推进云服务业务，聚焦小微企业财务和管理服务，继续支持渠道合作伙伴向云服务业务全面转型，加快拓展生态合作伙伴，构建多元化

的渠道体系。畅捷通好会计、好生意、智+、易代账等云服务持续产品创新，通过人工智能、生态合作进一步推动财税智能化发展。小型企业云 ERP 产品 T+Cloud 发布云主机版产品，丰富了 T+Cloud 部署模式，更好适配客户应用场景。

在产品层面，借助新政策、新技术、新市场、新需求的驱动，结合市场热点快速进行产品创新，推出基于财税新政的产品升级，扩大了客户群体，拓展了产品领域，丰富了产品种类。在财税方向，结合发票电子化的热点，率先推出票、财、税、银、档案一体化应用，通过多频次、广覆盖的财税政策培训、市场活动、在线直播来更新客户的认知，拉动新客户销售和老客户升级，与银行、财税培训机构等生态伙伴广泛合作；在新商贸方向，针对客户在疫情背景下催生的业务在线、数智化精细运营的需求，在市场拉动上主打客户痛点和对于业务转型的强诉求，有效推动在线订货、智慧营销、仓储物流、合伙人管理等新领域的拓展销售；在新零售方向，推出了线上线下一体化零售模式，从线下门店管理拓展到包含传统电商、视频电商、私域商城在内的一体化运营模式。

在营销层面，持续推进多元化渠道布局，渠道合作伙伴数量从近 1500 家增至 2000 家以上，随着客户 SaaS 应用需求的提升，传统软件业务的渠道合作伙伴向云服务业务转型的意愿大幅提升，传统渠道合作伙伴中超过 80% 已转型开展云服务产品的销售和增值服务。报告期内，公司成功举办“汇算清缴”、“520 我爱小微企业”、“云动百城”、“新品展示会”等 2800 场次的市场活动，帮助小微企业上云；通过微信视频号、抖音、快手等互联网新媒体平台建立新营销模式，实现全通路内容营销。

#### 4、政府与其他公共组织业务发展情况

报告期内，公司继续加大财政核心业务投入，持续推进财务、民生与财政社保、信创等业务提升。升维并加速云服务业务发展。报告期内公司获得“信息系统建设和服务能力等级证书（CS4 级）”认证资质，“政府采购一体化交易云平台”入选财政部推荐名单，获得 2020 中国数字政府贡献企业奖，取得公共财政管理云平台用户满意度第一、政府财务云管理平台用户满意度第一等多项奖项。签约了水利部、农业农村部、中国气象局、国家卫健委、四川省财政厅、山东省水利厅等多个标杆客户。

报告期内，公司院校教育业务通过探索校企合作新范式进一步深化产教融合，扩展和升级校企联合创新人才培养模式，开发校企合作课程、打造智慧实习实训基地、建设高水平教师队伍、搭建产学研服务平台、提供高质量学管服务；建设并投入运行 1+X 证书考试平台，开展“1+X”证书的考务组织和考试运营工作；积极推动新道科技“数字化人才培养方案”在全国院校落地，签约上海财经大学、浙江金融职业学院、哈尔滨金融学院、武汉东湖学院等多家标杆客户。

#### 5、金融及其它云服务业务发展情况

报告期内，公司互联网投融资信息服务业务坚持稳健经营，加速推进了业务转型与升级。公司互联网保险经纪业务大力引进市场热销保险产品，积极拓展销售渠道，客户数量稳步增长。公司所持畅捷支付和用友（深圳）商业保理的股权已完成转让协议签署，监管机构前置审批和工商变更登记已同步启动办理。

公司其他云服务业务继续保持稳定增长，其中薪福社聚焦社会化用工领域，持续优化社会化用工合同管理和工具、内部服务流程等，加强客户体验和用户运营体系建设；红火台聚焦企业食堂及餐饮 SaaS 业务，加强产品与技术研发，创新市场品牌宣传渠道，积极推进核心业务发展。

## 6、人力资源与团队建设情况

报告期末公司员工总数 18,082 人，同比增加 811 人。报告期内，公司进一步加大了研发关键人才、数字化咨询高端人才和高素质应届生的引进。加强了能力建设与知识管理，优化了绩效与考评机制，驱动公司战略落地。公司积极推进实施了新一期股权激励计划，调动了骨干员工积极性，有效增强了人才吸引力。

## 四、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。2021 年是用友云战略发展的第二个阶段（3.0-II）的第二年，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。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 2021 年经营计划

2021 年，公司将继续抢抓数智化、国产化、全球化三浪叠加的历史性大机遇，坚持“持正行远、扎实奋进、全球领先”的经营方针，围绕“强产品、占市场、提能力”三大关键任务，继续加速云服务业务的战略发展。2021 年，公司将重点做好以下几方面工作：

#### 1、大型企业业务发展

加大投入，加快速度继续推进 YonBIP 的后续研发，持续保持技术和应用的领先，持续强化产品竞争力。同时加大用友商业创新平台品牌宣传、产品市场宣传力度，利用 NCC 和 BIP 的综合产品优势，规模覆盖大型企业客户，把握国产化机遇，抢占央企、巨型民企等巨型客户市场。继续改进巨型客户经营组织方式，快速加强客户经营、轻咨询、生态伙伴业务的专业化能力，提升经营水平和成果。加深客户的行业化覆盖，从产品销售走

向客户运营，加大客户渗透率，继续补强重要地市级市场覆盖。加强咨询、解决方案、营销、交付工具研发，增强对机构与伙伴的赋能，促进机构和伙伴的销售。

## 2、中型企业业务发展

继续保持用友 YonSuite 的技术领先性，同时增加行业深度应用，增加客户粘性和价值应用，通过产业集群、生态合作、政府合作，实现指数级增长。YonSuite 快速形成市场竞争优势，在 U9 的应用领先的产品基础上，推进产品云化开发，发布 U9 Cloud，加强公有云业务和生态伙伴运营。公有云服务通过客户成功体系，提高渗透率、复购率；深化与已有生态伙伴合作，积极拓展各类新型渠道伙伴。区域机构结合组织矩阵化部署，战略加强公有云服务业务，提高中端市场的占有率。2021 年用友 YonSuite 会融合更多生态伙伴产品，为行业客户提供一站式解决方案，进一步提升用友 YonSuite 产品作为“成长型企业云服务”第一品牌形象。

## 3、小微企业业务发展

积极抢抓小微企业业务在线化需求快速增长的机会，以及发票电子化和「金税四期」政策推行的有利市场机遇，依托云业务有力基础，加快产品创新。畅捷通好会计、易代账、小畅报销等数智财税类产品，通过利用人工智能技术，广泛拓展生态连接与合作，进一步推动财税智能化发展，巩固在小微企业数智财税领域的领先地位。畅捷通好生意将深化全移动化、软硬一体化、行业化策略，推动规模化销售和交付；同时持续完善前端营销服务，规模化拓展低端商贸行业专业市场客群。

以客户成功为原则，以客户经营数智化、客户生意在线化为核心，加速现有客户融云、转云，与客户深度连接；探索更多线上新运营模式，强化行业生态的整合和连接，加快获取新客户上云。建立客户增值服务体系，帮助客户拓展业务发展通路，对接上下游业务资源，提供小微企业数智化转型所需要的新营销、新管理、新生产相关培训，为财税从业者提供财税热点解读、财税实操提能培训等服务。继续升级客户运营体系，发展智能服务、社群连接，推进客户成功。聚焦行业专业市场，联合合作伙伴打造百城千店，为客户提供 SaaS 工具+运营服务一体化应用方案。持续加大云服务业务资源投入，围绕帮助小微企业实现业务在线，全力加速云服务业务发展。

## 4、政府与其他公共组织业务发展

针对财政管理与政府财务管理市场，公司将进一步加强财政、财务等核心产品研发；以客户需求为牵引，建立业务与研发一体作战单元；进一步深化客户经营和行业经营，提高市场竞争力。加快主流国产化厂商适配工作，联合生态伙伴共同推进国产化项目签约；升维并加速云服务业务，构建和运营财政行业领先的政府云服务平台，克服财政预算收缩和新冠疫情等不利影响，实现云服务收入的持续增长。



在院校教育业务方面，抢抓机遇与市场热点，扎根院校，规模化培养数智化人才，推进公司业务升级；围绕“新商科”扎根院校业务；突破“新工科”、“双创”、“区块链金融”，拓宽公司院校业务赛道与流量，发展“新道教育云”，成为数字化人才培养平台；结合集团产业优势，发展数智化人才培养新业务，为社会提供急需的数智化人才。

## 5、金融及其它云服务业务发展

根据公司战略规划，持续推进类金融业务的转型与剥离，按照金融科技的方向，更好地结合用友客户和生态资源，实现差异化发展。完成畅捷支付和商业保理公司股权转让的工商变更和出表。

## 6、人力资源发展

公司人力资源管理将围绕“调结构、建体系、提能力、优绩效、强文化”五大关键任务，持续优化组织结构，强化矩阵管理，进一步加强组织能力建设，优化人才结构和人员部署，建立和运营集团内部市场化的专业招聘机构，规模提升研发、总部运营、生态与渠道和咨询人员占比，升级员工双通道发展体系，加强干部管理体系建设，绩效考评体现长期主义和战略导向。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二一年四月十六日

会议议案二：

## 用友网络科技股份有限公司

### 2020 年度监事会报告

2020 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。2020 年度，公司共召开了十四次监事会会议，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
第七届监事会第二十六次会议	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》
第七届监事会第二十七次会议	（一）审议《公司 2019 年年度报告及摘要》并发表审核意见 （二）审计《公司 2019 年度内部控制评价报告》 （三）审议《公司 2019 年度董事会报告》 （四）审议《公司 2019 年度监事会报告》 （五）审议《公司关于 2019 年度董事薪酬情况及 2020 年度薪酬方案的议案》 （六）审议《公司关于 2019 年度监事薪酬情况及 2020 年度薪酬方案的议案》 （七）审议《公司关于 2019 年度高级管理人员薪酬情况及 2020 年度薪酬方案的议案》 （八）审议《公司关于募集资金存放与使用情况的专项报告》 （九）审议《公司关于会计政策变更的议案》 （十）审议《公司关于提名公司第八届监事会监事候选人的议案》
第八届监事会第一次会议	审议《关于选举公司第八届监事会主席的议案》
第八届监事会第二次会议	审议《公司 2020 年第一季度报告》并发表审核意见
第八届监事会第三次会议	（一）审议《公司 2020 年股票期权与限制性股票激励计划

	<p>(草案)》及摘要</p> <p>(二) 审议《公司 2020 年股票期权与限制性股票激励计划实施考核管理办法》</p> <p>(三) 审议《公司关于核查公司 2020 年股票期权与限制性股票激励计划(草案)激励对象名单的议案》</p>
第八届监事会第四次会议	审议《公司关于向激励对象授予股票期权与限制性股票的议案》
第八届监事会第五次会议	<p>(一) 审议《公司关于公司符合非公开发行股票条件的议案》</p> <p>(二) 审议《公司关于公司非公开发行股票方案的议案》</p> <p>(三) 审议《公司关于公司非公开发行股票预案的议案》</p> <p>(四) 审议《公司关于公司非公开发行股票募集资金使用的可行性研究报告的议案》</p> <p>(五) 审议《公司关于公司前次募集资金使用情况的专项报告的议案》</p> <p>(六) 审议《公司关于非公开发行股票摊薄即期回报与填补措施及相关主体承诺的议案》</p> <p>(七) 审议《公司关于公司未来三年股东回报规划(2020 年-2022 年)的议案》</p>
第八届监事会第六次会议	<p>(一) 审议《公司关于股权激励计划限制性股票符合解锁条件的议案》</p> <p>(二) 审议《公司关于股权激励计划股票期权符合行权条件的议案》</p> <p>(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》</p>
第八届监事会第七次会议	审议《公司 2020 年半年度报告及摘要》并发表审核意见
第八届监事会第八次会议	<p>(一) 审议《公司关于调整公司非公开发行 A 股股票方案的议案》</p> <p>(二) 审议《公司关于公司非公开发行股票预案(修订稿)的议案》</p> <p>(三) 审议《公司关于公司非公开发行股票募集资金使用的可行性研究报告(修订稿)的议案》</p> <p>(四) 审议《公司关于非公开发行股票摊薄即期回报与填补措施及相关主体承诺(修订稿)的议案》</p>
第八届监事会第九次会议	<p>(一) 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》</p> <p>(二) 审议《公司关于 2018 年股权激励计划股票期权符合</p>

	<p>行权条件的议案》</p> <p>（三）审议《公司关于 2019 年股权激励计划限制性股票符合解锁条件的议案》</p> <p>（四）审议《公司关于 2019 年股权激励计划股票期权符合行权条件的议案》</p> <p>（五）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》</p>
第八届监事会第十次会议	审议《公司 2020 年第三季度报告》并发表审核意见
第八届监事会第十一次会议	<p>（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符合相关法律、法规规定的议案》</p> <p>（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方案的议案》</p> <p>（三）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的议案》</p> <p>（四）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>（五）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>（六）审议《公司关于公司保持独立性及持续经营能力的议案》</p> <p>（七）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>（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> <p>（九）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>
第八届监事会第十二次会议	<p>（一）审议《公司关于调整公司非公开发行 A 股股票方案的议案》</p> <p>（二）审议《公司关于公司非公开发行股票预案（二次修订稿）的议案》</p> <p>（三）审议《公司关于公司非公开发行股票募集资金使用的可行性研究报告（二次修订稿）的议案》</p> <p>（四）审议《公司关于非公开发行股票摊薄即期回报与填补措施及相关主体承诺（二次修订稿）的议案》</p>

	(五) 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 2020 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 2020 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

二零二一年四月十六日

会议议案三：

## 用友网络科技股份有限公司 2020 年度财务决算方案

公司 2020 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 8,524,588,604 元，与上年同期相比增长了 0.2%；
- 2、实现营业利润 1,120,578,122 元；
- 3、实现归属于上市公司股东的净利润 988,601,470 元，与上年同期相比下降 16.4%；
- 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 904,408,788 元，与上年同期相比增长了 33.5%；
- 5、截至 2020 年末，公司资产总计 16,950,263,178 元；
- 6、截至 2020 年末，公司归属于上市公司股东的股东权益合计 7,542,940,505 元；
- 7、基本每股收益 0.31 元；
- 8、归属于上市公司股东的每股净资产 2.31 元；
- 9、加权平均净资产收益率 14.86%。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二一年四月十六日

会议议案四：

## 用友网络科技股份有限公司 2020 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）审计确认，2020 年度公司实现净利润 1,153,723,850 元。公司以 2020 年度净利润 1,153,723,850 元为基数，提取 10%的法定盈余公积金 115,372,385 元，提取 5%任意盈余公积金 57,686,193 元，加往年累积的未分配利润 1,408,961,293 元，本次实际可供分配的利润为 2,389,626,565 元；公司以实施 2020 年度利润分配时股权登记日可参与分配的股本为基数，拟向全体股东每 10 股派发现金股利 2.0 元(含税)。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二一年四月十六日



会议议案五：

## 用友网络科技股份有限公司 2020 年年度报告及摘要

公司 2020 年年度报告及摘要详见公司于 2021 年 3 月 27 日在上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn) 披露的《用友网络 2020 年年度报告》和《用友网络 2020 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

二零二一年四月十六日

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 2021 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

二零二一年四月十六日

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 2021 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

二零二一年四月十六日

会议议案八：

## 用友网络科技股份有限公司

### 关于 2020 年度董事薪酬情况及 2021 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2020年度董事薪酬情况及2021年度薪酬方案提交公司董事会审议通过。现提交公司2020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、吴政平先生和陈强兵先生2020年度的薪酬情况如下：

单位：人民币元

姓名	2020年度从公司领取的薪酬（税前）
王文京	2,219,043
郭新平	2,093,511
吴政平	2,142,143
陈强兵	2,837,344

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 2020 年度津贴为税前 12 万元。

公司董事 2020 年度的薪酬方案：公司内部董事的 2021 年度薪酬构成和考核标准与 2020 年度保持不变。公司独立董事的 2020 年度津贴为税前 12 万。公司董事 2021 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

二零二一年四月十六日

会议议案九：

## 用友网络科技股份有限公司

### 关于 2020 年度监事薪酬情况及 2021 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2020年度监事薪酬情况及2021年度薪酬方案提交公司董事会审议。现提交公司2020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2020年度的薪酬情况如下：

单位：人民币元

姓名	2020年度从公司领取的薪酬（税前）
章培林	2,238,861

公司非职工代表监事 2020 年度未从公司领取薪酬。

公司监事 2021 年度的薪酬方案：公司职工代表监事的 2021 年度薪酬构成和考核标准与 2020 年度保持不变，公司非职工代表监事 2021 年度不领取津贴。公司监事 2021 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

二零二一年四月十六日

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 2020 年 9 月 30 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 2017 年股权激励员工股票期权行权，注册资本增加 21,474,461 元；公司于 2020 年 12 月 12 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 2019 年股权激励员工股票期权行权，注册资本增加 253,460 元；公司于 2021 年 1 月 15 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 380,580 元。

因上述原因，公司注册资本由 3,248,721,271 元变更为 3,270,829,772 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

二零二一年四月十六日

会议议案十一：

## 《公司章程修正案（三十二）》及修正后的《公司章程》

《公司章程》中有关条款修订如下：

原条款：

“第五条 公司注册资本为人民币 3,248,721,271.00 元。”

“第二十条 公司的股份总数为 3,248,721,271 股。”

“第二十一条 公司的股本结构为：普通股 3,248,721,271 股。”

“第一百二十七条 董事会由八名董事组成，其中设董事长一名，副董事长一名。

董事会应聘任适当人员担任独立董事，公司董事会成员中应当至少包括三分之一独立董事，其中至少包括一名会计专业人士（会计专业人士是指具有高级职称或注册会计师资格的人士）。”

修订为：

“第五条 公司注册资本为人民币 3,270,829,772.00 元。”

“第二十条 公司的股份总数为 3,270,829,772 股。”

“第二十一条 公司的股本结构为：普通股 3,270,829,772 股。”

“第一百二十七条 董事会由六名董事组成，其中设董事长一名，副董事长一名。

董事会应聘任适当人员担任独立董事，公司董事会成员中应当至少包括三分之一独立董事，其中至少包括一名会计专业人士（会计专业人士是指具有高级职称或注册会计师资格的人士）。”

修改后的《公司章程》详见公司于 2021 年 3 月 27 日在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）披露的《公司章程（第三十二次修订）》。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二一年四月十六日

会议议案十二：

## 用友网络科技有限公司

### 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

公司拟分拆所属子公司用友汽车信息科技（上海）股份有限公司（以下简称“用友汽车”）至上海证券交易所科创板上市（以下简称“本次分拆”）。根据《公司法》、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》（以下简称“《若干规定》”）等法律法规以及规范性文件的规定并经董事会对公司实际情况及相关事项进行认真的自查论证后，认为本次分拆符合相关法律、法规的规定。

请审议。

用友网络科技有限公司董事会  
二零二一年四月十六日



会议议案十三：

**用友网络科技股份有限公司**  
**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**  
**至科创板上市方案的议案**

公司分拆所属子公司用友汽车拟向社会公众首次公开发行人民币普通股股票并于发行完成后在上海证券交易所（以下简称“上交所”）科创板上市，本次分拆涉及的初步方案如下：

（一）上市地点：上交所科创板。

（二）发行股票种类：境内上市的人民币普通股（A 股）。

（三）股票面值：1.00 元人民币。

（四）发行对象：符合中国证监会等监管机关相关资格要求的询价对象以及已在上交所开立 A 股证券账户并已经开通科创板市场交易的自然人、法人及其他机构投资者（中国法律、法规、规章及规范性文件禁止者除外）。

（五）发行上市时间：用友汽车取得中国证监会公开发行股票注册文件之日起 12 个月内自主选择新股发行时点；用友汽车公开发行股票结束后将尽快申请其股票在上交所科创板上市交易。

（六）发行方式：采用网下配售和网上资金申购发行相结合的方式或者中国证监会、上交所认可的其他发行方式（包括但不限于向战略投资者配售股票）。

（七）发行规模：用友汽车本次发行均为新股，不涉及股东公开发售股份。本次发行股票的数量为不超过 36,079,400 股（含 36,079,400 股），且发行数量占用友汽车发行后总股本的比例不低于 25%。若安排超额配售，超额配售部分不超过本次发行股票数量的 15%，即超额配售部分不超过 5,411,910 股（含 5,411,910 股）。

最终发行数量及是否安排超额配售由用友汽车董事会根据股东大会授权，按照国家法律法规和监管机构规定的条件及市场情况与主承销商协商确定。如用友汽车在本次发行上市前发生送股、资本公积转增股本等除权事项，则拟发行的股份数量将作相应调整。

（八）定价方式：通过向经中国证券业协会注册的证券公司、基金管理公司、信托公司、财务公司、保险公司、合格境外投资者和私募基金管理人等专业机构投资者询价的方式确定股票发行价格。发行人和主承销商可以通过初步询价确定发行价格，或者在初步询价确定发行价格区间后，通过累计投标询价确定发行价格。

（九）承销方式：余额包销。

（十）本次发行及上市采用战略配售的，战略投资者获得配售的股票总量不超过本次发行及上市股票数量的 20%，战略配售的对象包括但不限于依法设立并符合特定投资目的的证券投资基金、发行人的保荐机构依法设立的相关子公司或者实际控制该保荐机构的证券公司依法设立的其他相关子公司、发行人的高级管理人员与核心员工依法设立的专项资产管理计划。

（十一）本次发行募集资金用途

根据用友汽车的实际情况，本次发行的募集资金扣除发行费用后，将用于车企营销系统升级项目、车主运营平台升级项目以及数据分析平台升级项目。用友汽车可根据本次发行上市方案的实施情况、市场条件、政策调整及监管机构意见，对募集资金投资项目进行具体调整。

上述分拆上市方案尚须经上交所审核并报中国证监会履行发行注册程序。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二一年四月十六日

会议议案十四：

**用友网络科技股份有限公司**  
**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**

为实施公司拟分拆所属子公司用友汽车至上海证券交易所科创板上市，公司根据《公司法》《证券法》《若干规定》等法律法规以及规范性文件的有关规定，编制了《用友网络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）》，具体内容详见上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二一年四月十六日

会议议案十五：

**用友网络科技股份有限公司**  
**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**

公司拟分拆所属子公司用友汽车至科创板上市,经董事会审慎评估,本次分拆符合《若干规定》对上市公司分拆所属子公司在境内上市的相关规定,具备可行性,具体内容详见公司于 2021 年 3 月 27 日在上海证券交易所网站([www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn))披露的《用友网络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)》。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二一年四月十六日

会议议案十六：

# 用友网络科技股份有限公司

## 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

用友汽车主营业务为“面向汽车行业、工程机械行业、摩托车行业的客户，提供营销与后市场服务领域的数智化解决方案、云服务、软件、专业服务（咨询服务、实施服务、定制开发服务、运营维护服务），并打造汽车产业链上下游和跨行业融合的数字化生态体系平台，赋能汽车行业数字化转型”，与公司其他业务保持较高的独立性，本次分拆用友汽车至上海证券交易所科创板上市不会对公司其他业务的持续经营运作构成实质性影响。

虽然分拆上市事项预期将使公司占有用友汽车的权益产生一定摊薄，但分拆本身不会影响公司对用友汽车的控股关系。本次分拆完成后，公司仍将控股用友汽车，用友汽车的整体经营情况、财务及盈利状况均将在公司合并报表中予以反映。分拆上市将有利于提升用友汽车拓宽融资渠道，直接对接资本市场，提高独立融资能力；有利于通过科创板实现价格发现和价值创造，优化公司估值体系；有利于强化公司的资产流动性、提高偿债能力、降低上市公司运行风险。

鉴于此，公司分拆用友汽车至科创板上市有利于维护公司股东（特别是中小股东）、债权人和其他利益相关方的合法权益。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二一年四月十六日

会议议案十七：

## 用友网络科技股份有限公司 关于公司保持独立性及持续经营能力的议案

公司与用友汽车资产相互独立完整，在财务、机构、人员、业务等方面均保持独立，分别具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，各自独立核算，独立承担责任和风险。本次分拆不会对公司业务的独立经营运作构成任何不利影响，不影响公司保持独立性，符合相关法律、法规、规章、规范性文件和《若干规定》的要求。

公司与用友汽车的业务互相独立，本次分拆不会对公司业务的持续经营运作构成任何实质性影响。通过本次分拆，有利于拓宽用友汽车的融资渠道，促进自身主营业务的发展，进一步提高公司整体投融资效率，提升公司整体市值，增强公司及用友汽车的盈利能力和综合竞争力。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二一年四月十六日

会议议案十八：

**用友网络科技股份有限公司**  
**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**

鉴于公司所属企业用友汽车拟向社会公众首次公开发行人民币普通股股票并于发行完成后在上交所科创板上市，根据《若干规定》等法律、法规的要求，公司董事会经过对用友汽车实际情况及相关事项进行认真论证后，认为本次分拆完成后，用友汽车具备相应的规范运作能力。具体如下：

用友汽车已严格按照《公司法》《用友汽车信息科技（上海）股份有限公司章程》的有关规定设立了股东大会、董事会、监事会等内部经营管理机构，并已根据《公司法》《上市公司章程指引》《上市公司股东大会规则》《上市公司治理准则》等法律、法规以及规范性文件的规定制定了《用友汽车信息科技（上海）股份有限公司章程》《用友汽车信息科技（上海）股份有限公司股东大会议事规则》《用友汽车信息科技（上海）股份有限公司董事会议事规则》《用友汽车信息科技（上海）股份有限公司监事会议事规则》《用友汽车信息科技（上海）股份有限公司对外担保管理制度》《用友汽车信息科技（上海）股份有限公司对外投资管理制度》《用友汽车信息科技（上海）股份有限公司关联交易管理制度》等内部管理制度，各组织机构的人员及职责明确，建立了规范的经营管理制度，具备相应的规范运作能力。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二一年四月十六日

会议议案十九：

## 用友网络科技股份有限公司

### 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

根据《若干规定》等法律、法规的要求，公司对本次分拆的目的、商业合理性、必要性及可行性分析如下：

#### 1、提升用友汽车的盈利能力及竞争力

分拆上市能够进一步提升用友汽车的影响力及品牌知名度，优化用友汽车的经营机制，提升用友汽车的管理水平。同时，分拆上市也能够帮助用友汽车加大研发投入和业务拓展，有助于提升其技术实力及行业竞争力，增强其盈利能力，促进用友汽车持续、健康的长远发展。

#### 2、发挥子公司上市平台优势，拓宽用友汽车融资渠道

分拆上市后，用友汽车将实现与资本市场的直接对接，发挥资本市场直接融资的功能和优势，拓宽融资渠道、提高融资灵活性、提升融资效率，为用友汽车后续产品研发和市场开拓提供充足的资金保障。未来用友汽车可借助资本市场平台进行产业并购等各项资本运作，进一步拓展业务范围、丰富产品线，实现跨越式发展。

#### 3、进一步释放内在价值，实现全体股东利益最大化

本次分拆上市有利于进一步提升用友汽车经营与财务透明度及公司治理水平，向股东及其他机构投资者提供公司和用友汽车各自更为清晰的业务及财务状况，有利于资本市场对公司不同业务进行合理估值，使公司优质资产价值得以在资本市场充分体现，实现全体股东利益的最大化。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二一年四月十六日



会议议案二十：

**用友网络科技股份有限公司**  
**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**

鉴于公司所属企业用友汽车拟向社会公众首次公开发行人民币普通股股票并于发行完成后在上交所科创板上市，根据《公司法》《证券法》《若干规定》等法律、法规、规范性文件及公司章程的规定，公司董事会对于公司履行法定程序的完备性、合规性及提交法律文件的有效性进行了认真审核，特说明如下：

公司已按照《公司法》《证券法》《若干规定》等法律、法规和规范性文件及公司章程的相关规定，就本次分拆相关事项履行了现阶段必需的法定程序。本次分拆事项履行的法定程序完整，符合相关法律、法规和规范性文件及公司章程的规定，本次向相关监管机构提交的法律文件合法、有效。

公司就本次分拆所提交的法律文件不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，公司董事会及全体董事对前述文件的真实性、准确性、完整性承担个别及连带的法律责任。

本次分拆事项履行的法定程序完整，符合相关法律、法规和规范性文件及公司章程的规定，本次向相关监管机构提交的法律文件合法、有效。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二一年四月十六日

会议议案二十一：

**用友网络科技股份有限公司**  
**关于提请股东大会授权董事会及其授权人士**  
**全权办理本次分拆有关事宜的议案**

为保证本次分拆有关事项的顺利进行，公司董事会拟提请股东大会授权董事会及其授权人士全权处理本次分拆相关事项，包括但不限于（法律法规规定必须由股东大会做出决议的事项除外）：

1、授权公司董事会及其授权人士代表公司全权行使在用友汽车中的股东权利，包括但不限于做出与用友汽车本次分拆的各项事宜相关的决议，参与用友汽车申请发行上市等相关事项的股东大会，签署发行上市相关决议、上市申报文件、声明承诺等事宜；

2、授权公司董事会及其授权人士就本次分拆的各项事宜全权处理向中国证券监督管理委员会、上海证券交易所等相关部门提交本次分拆申请有关事宜，包括但不限于向上海证券交易所提交分拆上市申请，与证券监管机构沟通本次分拆上市申请的相关事宜，并根据本次分拆的实施情况、法律法规和政策调整情况或者证券监管机构的要求、意见对本次分拆的方案、预案/预案（修订稿）及其他各项文件、事宜进行调整变更或补充完善；

3、授权公司董事会及其授权人士根据本次分拆的实施情况、法律法规和政策调整情况或者证券监管部门意见等具体情况，决定终止本次分拆事项及办理信息披露等相关事宜；

4、授权公司董事会及其授权人士决定与本次分拆的各项事宜相关的其他具体事项，包括但不限于聘请相关中介机构，签署、递交、接收必要的协议和法律文件，根据适用的监管规则进行相关的信息披露等；

5、在法律、法规和其他规范性文件及《用友网络科技股份有限公司章程》允许的范围内及前提下，决定、办理与本次分拆有关的其他一切事宜。

上述授权的有效期为二十四个月，自本议案经公司股东大会审议通过之日起计算。若用友汽车在该有效期内取得上海证券交易所和中国证监会批准和/或注册但尚未完成发行的，则该有效期自动延长至发行完成日。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二一年四月十六日