(上接 C 85版)

公司将采取多种方式提升经营毛利率。其中、云产品业务方面、公司将聚焦高毛利产品,更加注重 盈利能力较强软件产品销售,促使整体云产品业务的毛利率提升;云服务业务方面,公司积极采取各 顶应对措施, 着力控制云服务业务成本。

2021-2022年,公司主营业务毛利情况如下:

单位:万元					
类别	2022 年度	2021 年度			
云产品毛利額	6,647.90	6,142.99			
云产品毛利率	37.05%	21.32%			
云服务毛利額	-2,989.27	-4,377.32			
云服务毛利率	-23.81%	-32.37%			
主营业务合计毛利额	3,658.62	1,765.67			
主营业务合计毛利率	12.00%	4.17%			

云产品业务方面,2022年度,公司调整经营策略,战略上更集中于自有产品的销售,降低了一体化 解决方案中非自有的配套产品规模。同时在战略上更加注重毛利率表现,自2022年开始更多侧重销售毛利率更高的软件产品。2022年度,软件产品销售收入占云产品收入的35.08%,较2021年提升 14.29 个百分点,伴随着产品结构的调整,公司云产品毛利率也由 2021 年的 21.32%提升至 2022 年的

云服务业务方面,2022年度,公司进一步落实降本增效措施,着力降低云服务业务经营成本。2017 年度至 2020 年度,公司对网络接入服务及 SD-WAN 服务进行了前瞻式布局,购置了较大数量的波 分。路由等网络设备及带宽、专线。IP 等电信资源,用于物建数据传输通信、对网络设备及网络资源的 投入较大,在一定程度上拉低了云服务板块的毛利率。 2022 年度,公司对前期超量购买的数据中心资源和硬件设备不再额分缐购有更新,降低了对部分数据中心资源的采购,控制设备投入;同时在保证 正常业务的前提下对云服务业务相关运营团队进行了人员裁减、以自主维保替代公有云原厂维保, 2022 年度职工薪酬相较去年同期下降 54.46%。

随着云产品业务产品结构的调整和云服务业务隆本增效措施成效的逐步显现。公司 2022 年度主 营业务毛利为 3,658.62 万元,较 2021 年度提升 101.7%;毛利率达 12.00%,较 2021 年提升 7.83 个百分

公司将采取多种措施降低费用支出。一方面,公司将精简团队规模,着力提升人效,降低职工薪酬 支出;另一方面,公司亦将进行精细化管理,降低房租成本、会议办公成本的支出。

2021-2022年度,公司各类费用支出情况如下:

类别	2022 年度	2021 年度
销售费用	10,523.52	11,224.80
其中:职工薪酬	9,478.76	8,998.30
其他銷售费用	1,044.76	2,226.50
研发费用	12,568.95	13,481.93
其中:职工薪酬	11,970.03	12,588.06
其他研发费用	598.92	893.87
管理费用	6,012.84	6,291.66
其中:职工薪酬	3,004.93	2,551.37
股份支付	-1,019.52	301.01
其他管理费用	4,027.43	3,439.28
运营费用合计	29,105.31	30,998.39
职工薪酬方面,报告期内公	、司在不影响业务平稳运行的基础_	上,大力提升人效,降低冗员数量,效
果明显。2022年末及2021年末	末公司各类人员数量对比情况如下	:
45.11.46.01 2000 /C ± 1.46	(v/ 1) 2021 /E + 1 9/v	(I) Etries

研发人员	279	519	-46.24%		
销售人员	191	239	-20.08%		
管理人员	53	88	-39.77%		
其他人员	97	107	-9.35%		
合计	620	953	-34.94%		
注:表格列式管理人员数量为公司年报披露中的财务人员、行政人员及管理人员数量之和					
在此基础上,2022年度,公司各类费用相关职工薪酬得到了有效控制,具体情况如下:					
单位:万元	元				

其他费用支出方面,报告期内公司已针对部分区域办公室存在租赁面积超出实际需求、各类杂费 缴纳金额过高、会议办公成本较高问题进行针对性优化,包括对北京朝来科技产业园、深圳华润大厦、 上海展想广场等办公室讲行退租等,仅房租一项可实现每年降低费用支出超1,000万元;此外,2022 年公司亦大幅降低了会议办公支出,具体情况如下:

单位:万	元		
项目		2022 年度	2021 年度
会议办公费		193.40	380.28
同比变动		-49.14%	/
随着公司]多措并举降低费用	支出,2022年度公司运营费用整体	下降 6.11%,降费效应

截至 2023 年 3 月末、公司可用资金余额为 27.891.15 万元、均未受限、长短期借款共 13,978.30 万元,于 2023 年全部到期,公司可用资金余额可覆盖偿还;2023 年度,除日常经营支出和募投项目投入外,公司暂无其他重大现金支出计划,公司日常经营活动的资金需求能够通过经营活动产生的现金流 人及可用资金余额予以覆盖。 截至 2023 年 3 月末,公司长短期借款共 13,978.30 万元,预计需于 2023 年年底前全部偿还,公司

当前可用余额能够覆盖公司长短期借款的偿还安排。 公司经营活动则金流量岭海北等(公元)是1684以2元/9。 公司经营活动则金流量净额持获改善。2022年度的经营活动现金流量净额为-16.801.11 万元,较上年度净额缩窄 3,604.05 万元。公司偿债能力指标未发生重大不利变化,资金周转顺畅,信用状况良

好。

公司流动性详细情况详见本题第二小问之回复。 3、公司认为持续经营能力不存在重大不确定性,不存在《监管规则适用指引——发行类第5号》 中影响持续经营能力的情形

公司认为持续经营能力不存在重大不确定性,主要原因为:市场需求方面,云计算行业高速增长,

公司以为村务完全官能力不存任里大不确定性、土安原因为:印场需求力制、云订单行业商选增长、 传统企业上云市场制度广阔、国家政管带来发展机遇、公司经营策略方面、公司基于核心能力采用差 异化经营策略、有效应对市场竞争、未来将持续进一步缩窄亏损、具体如下: (1)行业趋势方面。云计算行业高速增长、传统企业上云市场削景广阔。国家政策带来发展机遇。 根据中国信施院。2021 年按徽的不完全统计、我国企业的上云率仅达到30%、工业、交通、能源、传统行 业的上云率更低、大约在20%左右、未来上云空间仍然较大。根据(中国云计算产业发展白皮书)预测、 未来中国政府和大型企业上云率将大幅上升,从2019年的38%提高到2023年的61%,但仍低于 2018 年美用企业85%在新研究心。2026年上字案

2018年美国企业85%和欧盟企业70%的上云率。 2010 + 天民祖正亚 0.3744以加正亚 1078的1上公平。 (2)行业地位方面、公理提出"公民旅" "架构混合云体系的技术主张,并付诸实践,在市场上形成 了独特的行业地位。与海外微软 Azure 提出的"统一架构和统一体验"的混合云核心主张相一致,公司 同样始终坚持云产品与云服务的一致性、提出"公系统""契約混合云体系的技术主张,并付诸实践、相关产品处于市场领先地位。根据 IDC 数据统计,公司超融合产品在 2021 年全年中国超融合市场份额位列第八,公司 QingStor NeonSAN 产品在 2021 年全年中国 地存储市场份额位 居第六。

④产品方案方面 产品标准化 方案场景化 左重占行业基得稳定案户资源·⑤鲋集方面 商业组织基 构持续优化,向更广的区域、行业渗透;⑥客户服务方面,由于技术完全自主可控,产品交付与服务能

(4)经营策略:公司基于核心能力采用差异化经营策略,有效应对市场竞争,未来将持续进一步缩 (4)经营策略、公司基于核心能力采用差异化经营策略。有效应对市场竞争。未来将特实进一步缩 等亏损。①继续调整产品结构,坚持大力发展云产品业务,把握私有云市场高速发展的趋势,发挥自身 在技术和传统企业客户覆盖上的优势;②避免在无服务业务上的大规模投入和与巨头型章争对手的 正面竞争,控制云服务业务规模,进而控制其亏损对整体业绩的影响;③把握混合云逐步成为主流的 趋势,保持公司统一架构混合云解决方案的竞争力,以优势路线建立独特市场壁垒及行业地位、立足 高黏性客群稳健发展。④持续优化毛利率并调整产品结构,实现公司业务高质量发展;⑤持续提高人

在此基础上,公司实现了毛利额和毛利率的大幅提升:2022年,公司实现毛利额3.658.62万元,同 比增长 101.7%,对应综合毛利率 12.00%,相较去年间期提升 7.83 个百分点。根据公司年报、公司 2022 年度归属于母公司所有者的净利润为—24.423.58 万元,比上年同期亏损减少 3.854.95 万元,同比减亏—

13.63%。公司将坚持差异化经营策略,未来将持续进一步缩窄亏损 结合中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》"5-7持续经营能力"中应重点关注的可

能影响公司持续经营能力的情形,公司进行对应分析如下:								
序号	重点关注情形	是否 存在	分析					
1	公司因宏观环境因素影响存在重大不利变化风险,如法 律法规、汇率税收、国际贸易条件、不可抗力事件等	否	公司是一家具有广义云计算服务能力的平台级混合云 ICT 商和服务商,致力于为企业用户提供自主可控、中立可靠、 性能卓越,灵活开放的云计算产品与服务。公司业务经营台 法合规,且报告期内各期境内外收人占比均不超过 2%。公司 都不存在假安规环境因素学师而导致的重大不利变化。					
2	公司因行业因素整确存在重大不利变化风险。如. 1.公司即位行业域向分产增监管政策中的限制类、海汰 查览图。成产业监管政策设生重大变化、导致公司不满 足监管要求。 2.公司即位行于业出现周附性衰退。产能过剩,市场容量 级减,增长停储等格段。 3.公司即位行中业4.八届低、安争激烈、导致市场占有 率下滑。 4.公司即位行业上下游供来关系发生重大变化、导致原 材料采购价格或产品售价出现重大不利变化。	否	1. 云片填差较值重点发展的两兴产业、于巴二、规则则确实 求管柱大云片等等外袋产产业。 2. 云片南方业处于快速增长中,根据艾维哈询发布的(2021- 2021年四层式片形业发展形态,则计2021-2023年中国 展有产品场现的贸易合增生率将达到 1986,中国公司云市场 服务企业的发展的发音增生率将达到 1986,中国公司云市场 服务企业的发展的发音增生率的达到,1986年的制度数合增长率 66.05年。 2. 公司云与这种形成一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个					
	公司因自身因素影响存在重大不利变化形态。如 公司重要等人或供应商发生重大不利变化、适而对公 可业务是世年初步时十年重大不利饱和、适而对公 成为由于工艺业十年品标。大家生选、研发失败等 致土实业多大观雷等。 达二号可加上发展的,由显列 转为重大亏损,且短期内没有好种效象。 4. 20 公司运动业务处据创身者标准的重要。 能参减出口等处置。然后被被引力。 能参减出口等处置。然后被被引力。 就是这个成功。 如此一个成功, 如此一个成功。 如此一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个	否	1.报告期内、公司主要客户及供应商经营情况稳定,来发生 业人不同变化。 2.公司产品技术水平处于产业领先来单、重要资产法批现重 大规模风险。主要处乎程处限。 3. 随着党业经济环场进入线复闭役。同时公司调整经营模 级、边博学间。这两号通、设量业绩作少经营目标、预计 4. 截至 2023 年 3 月 3 日,公司账面按金合计 27,891.5 万 元 苦密检查足犯魔者特定营费用调,是日常营营、经营 能等物理。 5. 社会可能。					
4	其他明显影响公司持续经营能力的情形。	否	暂无其他明显影响公司持续经营能力的情形。					

综上所述,结合公司盈利能力、流动性情况、报告期内及当前改善持续经营能力措施,公司持续经

营风险较低。

从审慎角度考虑,公司进一步提示风险如下: (一)公司业务运营所需资金量较高,如公司经营情况不达预期、未盈利状态持续存在,应收账款

不能及时收回或无法及时完成外部融资,存在现金流为负的风险 公司业务运营所需资金量较高,2022年度,公司经营活动产生的现金流量净额分别为-16.801.11 万元。若公司无法获得足够的营运资金、公司商业计划及业务发展目标可能会被推迟甚至取消,进而 对公司业务造成重大不利影响。如公司经营情况不达预期、未盈利状态持续存在、应收账款不能及时

收回或无法及时完成外部融资,存在经营性现金净流人持续恶化、经营性现金流为负乃至现金流为负 (二)如公司经营情况不达预期、所处的宏观政策、行业政策及经营环境等发生重大不利变化,不

徐公司面临相应的流动性风险及持续经营能力不确定性风险 2022年末,公司流动比率为1.43;速动比率为1.42;资产负债率为45.04%。公司仍处于亏损阶段, 面对市场激烈竞争仍需进行一定固定资产。研发费用及销售费用投入,对营运资金的有一定需求,如公司经营情况不达预期、所处的宏观政策、行业政策及经营环境、未来融资未按期执行等发生重大不

利变化,不排除公司面临相应的流动性风险及持续经营能力不确定性风险。 、保荐机构及会计师核查程序及核查结论

1、取得并查阅公司 2017-2022 年度云产品业务台账和云服务成本及价格明细情况:

2.取得并审阅公司 2017—2022 年度销售费用、管理费用、研发费用、财务费用等明细情况; 3.取得并审阅公司 2017—2022 年度员工花名册;

4、复核公司复购率、复购客户数量等;

5、查阅中国信通院发布的《云计算发展白皮书(2022)》、IDC发布的《中国公有云服务市场(2022 上半年)跟踪》等云计算行业相关报告,访谈公司管理层,了解市场供需情况、行业竞争格局、行业市场 空间、公司竞争地位、公司产品水平等。

6、获取公司2022年度在手订单明细,查阅大额在手订单合同签订情况及中标情况; 7、获取公司主要控股子公司经营情况;

系对公司查理更款行政业务发展。云服务业务后续资源投入及发展计划、公司针对持续亏损的各项应对措施,持续经营能力、主要客户变动原因、未来经营策略及目标等情况进行访谈;

9、查阅公司审计报告,分析公司近六年及一期持续亏损的具体原因。 10、直阅公司财务报表,审计报告、财务账簿等、对银行进行询证,了解 2022 年度货币资金余额及受限情况、长短期贷款余额、经营活动产生的现金流量净额情况;

11、访谈公司管理层及财务人员,了解公司外部融资能力及融资安排、主要现金支出计划、营运资

12、查阅公司第二次董事会第五次决议、2022年第二次临时股东大会决议相关议案、银行授信协 议、借款协议等,了解公司的外部融资能力及融资安排、长短期借款情况、偿还安排及资金来源情况;

13、对公司近年来偿债能力财务指标及变化进行分析,判断公司是否存在偿债风险; 14、结合上述核查程序,判断公司是否存在流动性风险; 15、查阅上交所《上海证券交易所科创板股票上市规则》。

经核查,保荐机构及会计师认为:

公司近六年及一期连续亏损具有一定合理原因,业绩表现与同行业存在一致性,公司努力提升盈利能力和流动性、改善业绩表现相关影响因素,已制定降本增效的各项举措并有初步成效,公司现有 资金能够满足营运资金需求和债务偿还安排,结合公司盈利能力、流动性情况、报告期内及当前改善

若未来公司未能及时获取外部融资,且经营性现金流未有改善,可能导致公司营运资金紧张;公 司仍处于亏损阶段,面对市场激烈竞争仍需进行一定固定资产、研发费用及销售费用投入,对营运资金仍有一定需求,如公司发生经营情况不达预期,所处的宏观政策、行业政策及经营环境、未来融资未 按期执行等重大不利变化,不排除公司面临相应的流动性风险及持续经营能力不确定性风险。

年报显示,2022年公司前五名客户销售额12,565.18万元,占年度销售总额41.20%,其中,客户4、 客户5为本期新增前五大客户。前五名供应商采购额8,820.70万元,占年度采购总额42.53%,其中,供应商2、供应商5为本期新增前五大供应商。请公司:(1)补充披露报告期前五名客户及供应商的具体情况,包括但不限于名称、成立时间、开始合作时间、主营业务、销售及采购金额、占比、产品名称及类 型、结算周期及方式、是否与公司主要股东、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益关系等;(2)补充披露报告期末你公司对前述客户、供应商的应收、应付账款及预收、预付账款金额情况;并结合相关合同、信用期等,说明是否存在异常情形。(3)结合公司主营业务的发展变化情况、补充说明 前五名客户及供应商发生变化原因及合理性,是否存在大客户流失的情形,公司主要销售渠道和供应 链是否稳定、持续。

公司对问询问题的回复

2022 年度,公司前五名客户情况主要如下:

回复:

(一)补充披露报告期前五名客户及供应商的具体情况,包括但不限于名称、成立时间、开始合作 时间、主营业务、销售及采购金额、占比、产品名称及类型、结算周期及方式、是否与公司主要股东、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益关系等

序号	客户名 _匠 称	戈立时间	开 合 时 间	主营业务	销售: 额 (万元)	会 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一	产 品 名 称 (类型)	结算周 期及方 式
1	四虹信品贵司 川佳息神 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日	997/12/ 9	2020 年	公司正产品业务包经制度。是特别用如下, "中项目—出版物比少。出版物应显换简单。" 一级用目:计算机软硬件及相助设备业发、计算机软硬件及辅助 设备销售、作品等。 设备销售、经用金额制度、发用金额等处件销售、调用 设备销售、作品等。最少数量的。 是有效量,是有效量,是有效量。 每一个人工程度,是有效量。 每一个人工程度,是有效量。 每一个人工程度,是有效量。 每一个人工程度,是有效量。 每一个人工程度,是有效量。 每一个人工程度,是有效量。 是有效量	言;; 消消 消 4,497.87 4,497.87 企	7 14.75%	云(体品产务他) 二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十	授信额度付款
2	上海伟 仕佳杰 科技有 限公司	001/6/6	2016 年	公司正产品业务总经前期。是辖市团如下, 下可即目:出版验证,对人。 一级用日,从事计算用"村。 此一千村交,网络杆技。信息科技,环保 从,但由年轻细维技术特让。技术咨询。技术服务,技术开发,指 是进口。"大水进出",公司"经验"。《以论》。如何等总是领 对人类。《公 是进口》,"大水进出"。 是一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个	勿 勺3,498.18 空 第	3 11.47%	云(体品产务他 产硬化软品及)	授信額 度付款
3	江苏交 通控股1 有限公司	993/3/5	2015 年	许可项目:公路管理与非护。 一般项目:冷业总部管理:以自有资金从事投资活动:自有资金状 的资产管理服务:技术服务,技术开发,技术咨询,技术交流,技术 让,技术推广:科技推广和应用服务;人力资源服务(不含职业中, 活动,劳务资逾服务):五联网数据服务,任度租赁。	#2.532.32	2 8.30%	云服务 (公有云服务)	预付费
4	天津市 神州技2 股份司	007/6/15	年	一般項目·技术服务,技术开发,技术哈詢,技术交流,技术转让,計 木推广,统件开发,统件销售;计算机获使产规帧设备;批划机 机软硬件及辅助设备等售;信息系统集成服务;信息技术咨询服务 计算机及分心经告能。以下使力支机烧空营,通信设备制造;计1 机软硬件及外围设备制造。 持一项目,第二类增值电信业务。	1,054.50	3.46%	云(公务、 服有、 服有、 服柜 服 服 形 形 形 形 形 形 形 形 形 形 形 形 形 形 形 の 形 の	预付费
5	司	017/1/10	2020 年	技术开发。技术服务、技术加、技术制造、技术等值、技术等值中介除外)。 總數件服务、应用软件服务、计算机系统服务、计算机系统服务 件开发、数据处理不含银行。中心、及 PUE 值 1,5 以上云计算数 中心、) 经济信息咨询。设计、制作、代理、发布广告、企业管理格 (中介除外)。销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、机模设备、消 机设备、推修区器仪表、交装计算机、要将加工计算机及辅助设备。	次 居 句 982.30	3.22%	云产品 (软硬一 体化产 品)	3 个 白
_	2022 1	平度,2	司的	的前五名供应商情况如下:				
序号	供应 名称	成立時间	开始 合作 时间	下 主营业务	采购金 颁 (万元)	占采额例 同购的 期总比	产品名 称(类型)	结周及式 算期方
1	戴尔(中国)有限公司		201 年	1. 前患。但禁、研之片弹机产品、烧之也混产品、网络通信的 6. 俗出语。文经典、网络宏雅中心高、测衡不够推安企 各市外火油、核心或数率线通、传真机、打印机、投影火、多功能 一块加产品、扩张电力平台和致能处理产品及并实地分组产 品。各件、设备年软件、线车上水产品,建它数次品牌产品。相 大彩笼采剂产品的销售(包括日本租赁)和银行服务。2. 来 包信包技术工程并提供整体解决力案,为所承包工程提供用 大彩笼彩的巨大水产品(包括工和租赁),提供目标包收 大彩笼彩的巨大水产品(包括工和租赁),提供目标包收 企而服务。3. 从事为出口信息技术产品的系则活动,其中包 还就同样和采取价的采取,调整服务。4. 从界多类商品的 进口口、增发,假金代理代和实验外)及相关配套业务。5. 云计 额据分产品的作数风料、全体	2,259.34	10.89%	ODM 硬件(服务等)	发日 30 内额清
2	北辉科技有限公司	2020/4	/ 202 年	1 技术开发,技术咨询,技术校上,技术服务,计算机系统服务, 销售目行开发的产品,计算机,软件及辅助设备,通讯设备、 机械设备、五金交电(不含电动自行车),电子产品。	1,966.48	9.48%	ODM 硬 件(服 务 等)	爱日 20 全付清

。 :信息系统集成服务:技术服务、技术开发、技术 >流、技术转让、技术推广:信息咨询服务(不会许 数据中心资源 8.78% 营固定网本地电话业务(含本地无线环路业务)、 用户电报业务、国内通信设施服务业务;经营固 数据中心资源

在公司的经营范围内从事经营活动。【依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动】 信音例內,公司則五名各戶及映座國司公司王安权示, 重事, 益事, 高效實理人员均不存在大联大 系或其他利益关系。 (二)补充披露报告期末你公司对前述客户, 供应商的应收, 应付账款及预收, 预付账款金额情况; 并给台相关合同。信用期等。说明是否存在异常情形。 1.报告期末对前述客户的应收及预收账款情况。

数据中 心资源

截	全 2022 年 12 月 31 日,公司对 2022 年度	前五大客户的	1应收账款、剂	业以账款情况:	如下:
单	位:万元				
字号	客户名称				2022 年末 合同负债
1	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	4,497.87	264.53	-	-
2	上海伟仕佳杰科技有限公司	3,498.18	1,425.52	-	-
3	江苏交通控股有限公司	2,532.32	-	-	986.99
4	天津市神州商龙科技股份有限公司	1,054.50	-	-	110.10
5	北京企智科技有限公司	982.30	-	-	-
合计		12,565.18	1,690.05		1,097.09

公司根据与不同客户、不同项目的该判情况。综合确定信用期、信用政策整体稳定。
2022年度的前五大客户中,四川长虹佳华信息产品有限责任公司、上海伟仕佳杰科技有限公司是公司的总经销商,与公司合作关系较为稳定;公司对总经销商的信用政策是在控信额度内该动回数、2022年末两家公司动收赔款余额在投信额度范围之办,截至本回复出具之日,两家总经销商 2022年末应收账款均已在信用期内全部回数、不存在异常情形。
五苏交通控股有限公司及天津市神州商苏科技股份有限公司为公司云服务业务的主要客户,两者与公司合作关系均较为稳定。云服务业务采用预付费模式,即客户先进行充值,然后使用相应的公有云服务、不存在异常情形。

相云旅步,小仔任本师间形。 北京企管科技有限公司为 2022 年度的第五大客户,主要系其在 2022 年期间为中车信息技术有 限公司超融合项目的二级经销商,受单一大订单影响所致,该项目要求在公司发货前付清全款,2022 年该项目在信用期内已全额收款并经知客户验收定法。不存在异常情形。 2.报告期末对前还供应商的应付及预付帐款情况 截至 2022 年 12 月 31 日,公司对 2022 年度前五大供应商的应付账款、预付账款情况如下;

	既主 2022 午 12 刀 J1 口,公司八 2022 千皮加工八尺型向印型内观点(切内观点(切内)						
	单位:万元						
	供应商名称	2022 年度 采购金额	2022 年末 应付账款	2022 年末 预付账款			
1	戴尔(中国)有限公司	2,259.34	434.46	-			
2	北京中辉致远科技有限公司	1,966.48	601.07	-			
3	中国电信股份有限公司北京分公司	1,820.92	220.37	-			
4	中国联合网络通信有限公司北京市分公司	1,664.37	15.77	-			

情形。
(三)结合公司主营业务的发展变化情况、补充说明前五名客户及供应商发生变化原因及合理性,是否存在大客户流失情形。公司主要销售渠道和供应链是否稳定,持续
1、公司主营业务发展变化情况
在报告期内。公司的主营业务保持稳定、主营业务收入来自于云产品及云服务两项业务。2022年,公司主营业务收入占营业收入的比例均超过 99%、主营业务实出。其中、2022年,云产品收入占主营业务收入比例为 58.83%、为占比最高的业务构成。
2022年度,云产品收入同比下降 37.73%,主要由于公司在战略上更加注重毛利率表现,因此自2022年开始公司更多侧重销售毛利率更高归收入规模相对较低的软件产品,收入规模相对较高而毛利率较低的软便一体化产品的主动开发相应显著降低。同期,公司云服务板块收入规模在报告期内基本保持稳定,无重大变化。
2、前五名客户及供应商发生变化的原因及合理性(1)的五名客户及供应商发生变化的原因及合理性(1)的五名客户及供应商发生变化的原因及合理性(1)的五名客户及供应商发生变化的原因及合理性(1)的五大客户情况

(1)	(1)前五大客户情况						
2021	年及2022年,公司前五大客户情况如下表所示	:					
序号	客户名称	2022年	2021 年				
1	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	1	2				
	上海伟仕佳杰科技有限公司						
2	北京伟仕云安科技有限公司	2	1				
	佳电(上海)管理有限公司						
3	江苏交通控股有限公司	3	4				
4	天津市神州商龙科技股份有限公司	4	8				
5	北京企智科技有限公司	5	非前十大				
6	北京中科盈智科技有限公司	非前十大	3				
7	北京神州数码云计算有限公司	6	5				
注:	自 2019 年 10 月起,总分销协议签订及履行主体	由北京伟仕云安科	技有限公司变更为其关联				
公司佳电	(上海)管理有限公司,后改名为上海伟仕佳杰科	¥技有限公司					
公司	前五大客户较为稳定,与公司合作关系良好,20	022 年相较干 2021	年前五大客户的变化情况.				

从原因共体力析如下: 四川长虹佳华信息产品有限责任公司及上海伟仕佳杰科技有限公司为公司云产品总经销商。 2021年及2022年,上述两家客户均为公司前五大客户,合作关系良好,不存在重大变化情况,基本保持稳定。

2021 年及 2022 年、上述两家客户均为公司前五大客户、合作关系良好、不存在重大变化情况、基本保持稳定。
江苏交通控股有限公司为公司云服务的主要客户。2021 年及 2022 年、江苏交通控股有限公司均为公司前五大客户,会作关系良好,不存在重大变化情况。基本保持稳定。
天津神州商龙科技股份有限公司为 2022 年新增前五大客户,其为公司云服务的主要客户,其销售金额主要随其需求的变化而增长。2021 年及 2022 年、天津神州商龙科技股份有限公司均为公司前十大客户,合作关系良好,不存在重大变化情况、基本保持稳定。
北京企智科技有限公司为 2022 年新增前五大客户,主要系其在 2022 年为中车信息技术有限公司超融合项目的二级经销商,受单一大订单影响所改。北京中科盈智科技有限公司分 2021 年前五大客户,且不在 2022 年公司前十大客户范围内,主要系其为 2021 年为西星大银行股份有限公司全场运动目的一级经销商,受单一大订单影响所改、北京中科盈智科技有限公司公为 2021 年前五大客户,且不在 2022 年公司前十大客户范围内,主要系其为 2021 年为公司京户不存在流失情形。北京神州数码云计算有限公司分公司云产品总经销商、受单一大订单原因导致其为 2022 年公司第六大客户,虽不在前五大客户范围内,但其始终是公司的主要客户之,《台广系战校为成熟的销售体系、"多年"目和6个作条、良好,2022 年前五大客户变动主要安户之,长时无战校为成熟的销售体系、"多年"目的合作作系良好,2022 年前五大客户变动主要安单一大订单原则所致,不存在大客户流失的情况。基本保持稳定。

(2)前五大供应商情况 2021年及2022年,公司前五大供应商情况如下表所示: 2022年

二、保养机构及会计师核查程序及核查结论
(一)核查程序
1、查阅公司前五大客户及供应商工商登记信息、主营业务情况信息;
2、取得并审阅公司前五大客户及供应商主要业务合同;
3、取得并审阅公司产品业务台账;
4、取得并审阅的五大客户及供应商社来函证;
5、通过查询前五大客户及供应商社来函证;
6、通过查询前五大客户及供应商户工作息非交叉核对公司主要股东、董监高的关联关系调查表核查上述客户及供应商与公司之间是否存在关联关系;
6、对公司销售及采购负责人就客户及供应商的合作情况与变化原因进行访谈;
7、获取公司前五大客户销售合同及前五大供应商采购合同,核实公司销售内容、采购内容、结算条款、信用期是否存在变对情况,同时结合信用期核实期末往来款结存金额是否存在超信用期的情况。

(二)核查结论 1.公司主要客户及供应商的期末往来结存金额与其合同、信用期相匹配,不存在异常情形 1.公司主要客户及供应商的期末往来结存金额与其合同、信用期相匹配,不存在异常情形

2、公司前五名客户及供应商发生变化主要受单一大订单影响及采购需求影响所致,具有一定合理性,不存在大客户流失的情形,公司主要销售渠道和供应链稳定、持续。 **ELF、N·F·性人各户"加大时谓形、公司王要销售渠道和供应链稳定、持续。 三、关于资产处置收益。 年报显示、公司 2022 年资产处置收益合计发生额 1.528.47 万元,其中,无形资产处置收益 1.466.32 万元。上年同期资产处置收益发生额为 0. 请公司补充披露、报告期内资产处置收益的形成原 因、交易背景、交易标的、交易对手方、交易作价、是否构成关联交易、所履行的决策程序及前期信息披露情况。

一、公司对问询问题的回复 (一)报告期内资产处置收益的形成原因、交易背景、交易标的、交易对手方、交易作价、是否构成

关联交易 报告期内资产处置收益的形成原因、交易背景、交易标的、交易对手方、交易作价等相关情况列示

₽₩:Д	J J L					
项目	类别	资处收金 粉	交易背景	交易标的	交易对手方	交作(含税)
出售青云安全定制版云平台	无资 处 利 得	1,466. 32	客户根据其在涉密领域业务 拓展的需要,自公司购买安全 定制版云平台,包括与之相关 的软件著作权、安装包、源代 码	青云安全定制版云平合安装包及其源代码、软件著作权	客户 A	1,68 1.42
员工腐职购买 所用的办公电 脑	固资处利 定产置	0.18	员工离职,本人对所用办公电 脑进行回购	微软-Surface-Laptop-Go 笔记本	牟征	0.56
处置废旧网络 设备	固资处利 定产置	0.47	处置两台公司已无使用用途 的 SA2006 波分机箱	2 台思科波分-NCS2006	北京海卓飞 网络科技有 限公司	1.00
处置废旧服务 器、交换机	固资	3.08	处置已无使用用途的废旧服 务器、交换机	2 台 48 口万兆交换机、2 台服务器、7 台交换机	北京亚租联 科技有限公 司	7.87
朝来科技园 16号楼6层、7 层退租	使权产置得 用资处利	68.23	因公司经营发展需要,搬迁至 新的经营地址,该地点房屋退 租	朝来科技园 16号楼 6层、7层	北京世纪嘉 华科技文化 有限公司	房退租不用
武汉市东湖保 利国际中心写 字楼 25 层退 租	使权产置得 用资处利	2.99	由于人员调整,租赁的办公场 地超过人员办公需求,为节约 成本而退租	武汉市东湖高新区关山大道 331 号保利国际 中心写字楼 25 层	武汉保利金 谷房地产开 发有限公司	房退租不用
武汉市东湖中 建·光谷之星 房屋退租	使权产置得 用资处利	21.95	由于人员调整,租赁的办公场 地超过人员办公需求,为节约 成本而退租了部分楼层	武汉市东湖新技术开发区高新大道 797 号中建 光谷之星项目 G 地块 G-1 号楼 GC 栋办公单元 12-13 层 1-6 号房、14 层 1-12 号房	中建三局武 汉光谷投资 发展有限公 司	房退租不用
深圳市南山区 粤海街道房屋 退租	使权产置得 用资处利	-9.01	该办公室利用率低,为节约成 本因此退租	广东省深圳市南山区粤海街道科苑南路 2666号	华润深圳湾 发展有限公 司	房退租不用
苏州漕湖街道 房屋退租	使权产置得 用资处利	- 19.44	该办公室利用率低,为节约成 本因此退租	苏州市相城经济技术开发区漕湖街道春兴路 9号争丰产业园 2号楼	苏州争丰新 材料有限公 司	房退租不用
成都市天府大 道房屋退租	使权产置得 用资处利	-6.30	因公司经营发展的需要,搬迁 至新的经营地址,所以该地点 房屋退租	成都市高新区天府大道北段 966 号 11 号楼 2 单元 10 楼 1001、1002、1004B 单元 按露相关信息可能严重损害公司及5	成都金融城投资发展有限责任公司	房退租不用

建;由于与客户 A 交易涉及商业秘密、公开披露相关信息可能严重损害公司及客户 A 利益,本处以"客户 A"进行说明
以上交易对手方均非公司关联方,因此以上交易均不构成关联交易。
(二)报告期内资产处置收益所履行的决策程序
(1.与无形资产处置收益所履行的决策程序
(1.与无形资产处量收益所履行的决策程序
(1.与无形资产处量收益所履行的决策程序
(1.与无形资产处量收益所履行的决策程序
(1.与无形资产处量收益所履行的决策程序
(1.与无形资产处量收益所履行的决策程序
(1.与无形资产处量收益所履行的决策程序
(1.与无形资产处量收益所履行的决策程序
(1.与无形资产处量收益所履行的决策程序
(1.与无形资产类量的形成过程
(2.无形资产类量的形成过程
(2.无形资产类量的形成过程
(2.无形资产类量的形成过程
(2.无形资产类量的形成过程
(2.无形资产类量的形成过程
(2.无形资产类量的形成过程
(2.无形资产类量的形成过程
(2.无形资产类量的形成过程
(2.无形资产类量的作价依据
(3.无形资产类量的作价依据
(3.无形资产类量的的作价依据
(3.无形资产类量的的作价依据
(3.无形资产类量的对方或的软件者作权登记证书。
(3.无形资产类量的自己主营业务的关系,是否解决来的主营业务
前述安全定制版云平台软件为公司主营业务的关系,是否解决来的主营业务
前述安全定制版云平台软件为公司主营业务的关系,是否解决来的主营业务
前述安全定制版云平台软件为公司主营业务中软件产品影响下的周类产品。该云平台软件为公司市市取计划则而开于通回密转空领域所开大的基础教件,后因其关于品。该云平台软件为公司市建设的工作,是不完产品业务,不会依赖此软件者作权开展业务。(3.无资产类的最大的主营业务产生不利影响。(3.无平分类形式是一个工作,是

1、从2022年金融较大的具体原因:
2、获取公司被约大的具体原因:
2、获取公司被约大的具体原因:
2、获取公司被与财务产处置收益时细;
3、查验与资产处置相关的人账凭证及发票、收据等支持性文件以及相关的决策程序;
4.通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询客户相关信息,确认是否构成关联交易;
5.查阅《上海证券交易所科创板股票上市规则》并与公司的实际交易情况进行对比。
(二)核查结论。
经核查、公司资产处置收益形成原因合理、交易背景、交易标的、交易对手方、交易作价无异常情况、不构成关联交易,所履行的决策程序符合公司制度的规定,与前期信息披露不存在冲突的情况。
四、关于董事高管查边。
年报及公司前期披露显示、近三年来、除正常挽屈外、公司累计发生非独立董事变动。2人/水、独立董事变动,1人水。高级管理人员会查验的变动。3人水、请公司(1)说明董事查曾频繁变更的具体原因,并申慎评估对公司生产经营是否产生重大不利影响、若是,请充分提示相关风险。(2)说明公司为维护董事、高管团队稳定所采取的措施及取得的效果。
回复:

回复; 一、公司对问询问题的回复 (一)说明董事高管频繁变更的具体原因,并审慎评估对公司生产经营是否产生重大不利影响,若 是,请充分提示相关风险 近三年来,除正常换品外,公司董事高管变对情况及具体原因如下:

变更 具体 对公司生产经营是否产生重大不利影响

3	董事高管变更情况	类型	原因	对公司生产经营是否产生重大不利影响
	公司于 2021 年 4 月 17 日披 露《北京青云科技股份有限公司关于董事辞职的公告》,杨 子帆先生申请辞去公司第一 届董事会董事职务	董 事 変更	个人原因	公司于2021年4月26日召开第一届董事会第十三次会议,2021年6月8日召开2020年年度股东大会。审议通过了关于补查公司第一届董事会非立宣审的股票。申议通过发展延邦先生分页董事,跟此,扬手机先生的虞职不会对董事会的正常运作以及公司的生产经营产生彰响
	公司于 2021 年 5 月 13 日披露《北京青云科技股份有限公司关于董事辞职的公告》,李健全先生申请辞去公司第一届董事会董事职务	董 事 変更	个人原因	公司于2021年5月18日召开第一届董事会第十四次会议、2021年6月8日召开2020年年度股东大会,审议通过了关于补查公司第一届董事会非独立董事的议会,审议通过发怒死生为少元董事。因此、李健金先生的离职不会对董事会的正常运作以及公司的生产经营产生影响
	公司于 2022 年 9 月 30 日披露《关于独立董事辞职的公告》,何熙琼先生申请辞去公司独立董事、董事会薪酬与考核委员会的相应职务	独 立事変更	个人原因	公司于2023年3月28日召开第二届董事会第六次会议。2023年4月13日召开9223年4月13日召开9223年4月28日召开9223年5次總部接次本会。会议取议通证「关于社会公司收查案的政策」,法审特次先生为公司第二届董事会独立董事,并同时担任公司第二届董事会委员及任告、任即自公司股东公司(设施过之日起至公司第二届董事会任即周崩之日止、因此、同题共同联境大会对董事会的正常签订以及公司的生产签管产生影响
	公司于 2021 年 7 月 31 日披露《关于变更董事会秘书的公告》,崔天舒先生申请辞去公司董事会秘书职务	高 管 変更	工作 调整原因	公司于201年7月29日召开第一届富倉全第十五次会议审议通过了(宋于特任公司董事会秘书的)文学、医贾邦特先生公共公司董辛会秘书的 宋明先七司董事会社的以次》、医贾邦特殊生之处心司董争会秘书、 滕先生加入公司迁与助分管官县坡震、公司台州,投资者治通等上市公司 相关事项,从市场社生专职位贡财各省政财务公司及对各权科关工作。以入 正常的了任调整、因此,据天舒先生每五董事会秘书职务不会对董事会的 正常四年以及公司的生产经营产生影响
	公司于 2021 年 8 月 18 日披露(关于高级管理人员蟹核心技术人员腐职的公告》, 甘泉 先生申请养生公司副经理,核 心技术人员职务	高管変更	个人原因	排泉先生的實职所的採用任公司董事及技术要员会主席,对公司的产品和技术创新方面注价级性指导。 计泉先生规即前不超接等与公司技术研定的员体工作。即时公司通过长期 技术股累取股票。且选过了富备的野伙乱。并培养一一支精干高效、已进 以西域的安烈队。但别成员备司其贵并最终形成集体成果,不存在对特定 核心技术人员的学 在转。 过泉先生规职后,其负责的工作由公司邮经型划舰生土负责,划艉女士在 公司服务多年,其中富的研发和营业验、维修社任民工作,因此 泉先生负票职不会对公司的生产经营和技术研发带来实质性影响,不会影响公司拥有的核心技术。
	公司于 2022 年 11 月 2 日披露关于高级管理人员辞职的公告),刘龍女士申请辞去公司副经理职务	高変更	个人原因	如關女士主要负责公司公看云业多的运营工作,亦在甘泉先生虞职后负责公司核心技术的政党级路及执行、 这可核心技术的政党级路及执行、 划能女士德职前不直接参与公司技术研发的具体工作。即时公司通过长期 技术积累和发展。且建立了"紧急的政党体系,并给养了一支精干商次、日建、 明确的原发团队。但队成员各司其责并操使形成集体成果,不存在对特定 校心技术人员的学一依赖。 划能女士虞职前所负责的工作三由沈熙先生接替,沈赐先生在公司服务多 "规程女士虞职前所负责的工作三由沈赐先生接替,沈赐先生在公司服务多 年,具有丰富的两发和管理经验。能够胜任相关工作。因此、刘履女士均离 职不会党事各办五常运作,以及公司的生产经营产生影响。不会影响公司 拥有的核心技术
	公司于2023年6月5日披露 《北京青云科技股份有限公司 关于董事兼财务负责人辞职 的公告》,崔天舒先生申请辞 去公司董事、财务负责人职务	董 事 变更	因	崔天舒先生的辞职不会导致公司董事会成员低于法定人数,不会影响公司 董事会的正常运作,不会影响公司的正常生产经营,公司将尽快完成董事 补选以及两任新的财务负责力、因此,崔天舒先生的离职不会对董事会的 正常运作以及公司的生产经营产生影响
				1上所述,变动均系因个人原因、工作调整等正常原因辞职。 他人员接任,因此,不会对董事会的正常运作以及公司的生

應眠董事高管的相关工作也及时由公司其他人员接任,因此,不会对董事会的正常运作以及公司的生产经营产生影响。
从审慎角度考虑,公司进一步提示风险如下:
公司已根据(公司法)(证券法仪上市公司信息坡露管理办法)和(上海证券交易所科创版股票上市规则)等法律法规和(公司章程)的有关规定对管理层变动涉及的相关事项进行了及时、充分地信息拨露,并做好新老董事高管的艰账能力、交接遗废及压职语的存在。促进认真履行相应职责,严格遵守公司规定运作及相关要求,但董事高管变动对公司部门部分在市的规则的,近职连续性、公司招、建交接过废等风险。不排除对后线公司部分市场业务,人才流失,技术能力等方面产生不利影响。(二)规则公司为维护董事、高管团队稳定,公司采取了多项措施,为董事、高级管理人员及核心技术人员等提供具有较强竞争力的薪酬,对核心骨干进行股权激励、同时创造良好的工作环境和企业文化、吸引和留住人才。
1.根供具有较强竞争力的薪酬

1.提供具有较强竞争力的薪酬 为维护董事、高管团队的稳定性、同时保持人才团队的稳定性、公司采取了有竞争力的薪酬体系、公司董事高管平均新酬及全体员工人均薪酬与可比公司不存在较大差异,2022年公司及同行业可比公司标酬性2010年

单位:万元							
公司名称	董事高管平均薪酬	全体员工人均薪酬					
深信服	45.07	44.97					
卓易信息	24.05	20.20					
优刻得	69.24	59.62					
华胜天成	76.57	33.73					
折倒	53.73	39.63					
k平	56.90	44.26					
	プ元 公司名称 深信服 卓易信息 (た解得 华昨天成	 元元 公司名称 蔵事高管平均薪棚 深信服 45.07 卓易信息 24.05 优封得 69.24 半胜天成 76.57 新棚 53.73 					

2.对核心骨干进行股权激励公司于2021年3月16日完成 A 股上市后,在原有 A 股上市前股权激励计划及期权激励计划的基础上,进一步对核心骨干人员进行股权激励。公司于2021年10月26日召开第一届董事会第十八次会议,会议审议通过了《关于北京青云科技股份有限公司2021年10月26日召开第一届董事会第十八次会议,会议审议通过了《关于北京青云科技股份有限公司2021年限制性股票激励计划实施考核管理办法的议案》等议案:于2021年11月6日召开第一届董事会第十九次会议与第一届董事会第十三次会议、审议通过了《关于向激励对象官次授予解制性股票的议案》,于2022年4月26日召开第一届董事会第二十一次会议与第一届董事会第十五次会议、审议通过了《关于向激励对象投资予销留限制性股票的议案》。

是予批次	授予日期	授予价格	授予数量	授予人数	
 次授予	2021年11月16日	31.85 元/股	142.3865 万股	105 人	
				64 人	
	的公司部分董事、高级管理人				
	寸现有薪酬的有效补充,股权				
冒住优秀人才,	充分调动公司员工的积极性	:,有效地将股东利	益、公司利益和核心团	队个人利益结合	ì
一起, 有利干	维护董事,高管团队稳定。				

在一起。有利于维护董事。高管团队稳定。
3、良好的工作环境和企业文化
公司为员工提供奖金。南业保险等经济性福利、工作环境、休息环境、运动环境等设施性福利、带
新休假等其他福利,并通过丰富的文娱活动不断满足员工的业余生活需要,进而不断提升员工的归属
惠与幸福旅。建立畅通的人才岗位成长与普升通道。健全公司培训机制,把加强员工的教育培训,培养
更多更优秀的人才作为推动公司更好,更快度的根本动力。
通过上述多项稳定性措施。2022 年公司董事高管变动次数较上年同期相比减少 50%。此外,未来
公司还将持续加强人才队伍建设。着手制定更为合理的激励机制,不断完善市场化的薪酬体系与人力
资源管理体系,确保现有高级管理人员和核心技术团队稳定,增强管理团队展势力,并将依任资本市
场的平合优势,持续完善人才选拔、任用、激励及保障体系,加强人员储备,进而保证公司未来的持续
健康发展。

、保荐机构核查程序及核查结论

(一)核查程序 1、取得离职人员的离职报告,就离职原因进行确认;

(一)核查程序
1. 取得离职人员的意职报告,就离职原因进行确认;
2. 查阅近三年公司三会会议资料,就报告期内公司董监高变对情况进行确认;
2. 查阅近三年公司三会会议资料,就报告期内公司董监高变对情况进行确认;
3. 了解公司董事,高管人员友核心技术人员离职的原因,我取相关人员离职履行的程序;
4. 查阅与计师事务所出具的内肃论制鉴证报告,就公司内部股份(公司保密制度)从5. 查阅同行业可比公司的公开披露文件,分析同行业可比公司员工人均崭制情况;
6. 查阅公司制定的(人事管理制度)《福利制度》、任资管理规定》(公司保密制度》(考勤管理制度》("依修管理规定》(员工评价、晋升制度》(局工申请训管理制度》等人事管理制度规范;
7. 海阅了公司的股权激励协议。股份支付归租金。
(二)校查结论
1.公司董事,高管员人竞动系正常个人原因离职,不是由于与公司、公司管理层意见不一致或其他非正常理由等情况,不存在争议或潜在争议,以上变动对于公司治理,研发、经营业绩均未产生重大不利影响;
2.公司为维护董事、高管团队稳定所采取的措施健全并有效执行。
五、关于员工人数下编。
2.公司为维护董事、高管团队稳定所采取的措施健全并有效执行。
五、关于员工人数广编下降。2021 年底、公司员工总数为953人,其中技术人员519人,销售人员29人,管理人员68人;截至2022 年底、公司员工总数下降为620人,其中技术人员下降为279人、销售人员下降为191人,管理人员下降为34人。同时,中报显示、公司报告期内所及费用12568.95 万元,销售费用10.523.52 万元。管理费用6.012.84 万元,较2021 年分别减少6.77%。6.25%。443%。请公司(11)的规分司员工数量大幅下降的原因及其公司生产经营的影响(20该明的研及增制高度混入的高少可同的问题的问复

回复:
- 、公司对问询问题的回复
(一)说明公司员工数量大幅下降的原因及其公司生产经营的影响
2021年至2022年公司员工人数降幅情况如下。

2021 午主 2022 午公司以上八级年間同见知		十五可以上八级平面同见如 1	7 .		
	专业类别	2022 年末人数(人)	2021 年末人数(人)	降幅	
	研发人员	279	519	-46.24%	
	销售人员	191	239	-20.08%	
	管理人员	53	88	-39.77%	
	其他人员	97	107	-9.35%	
	合计	620	953	-34.94%	

上:表格列式管理人员数量为公司年报披露中的财务人员、行政人员及管理人员数量为公司年报披露中的财务人员、行政人员及管理人员数量之和 1.销售人员

等納縮窄 3,604.05 万元。梁上財光、公司大幅裁减财友人员个会可公司的生广空富遍政个判除一門。 3.管理人员 2022 年、公司对相关业务进行了战略调整。一方面着力增加高毛利业务规模,大力发展公司核心优势产品,聚焦于有稳定数字化需求的价值企业客户,另一方面方行降本增效、优化组织和管理流程,产研和销售聚焦投入在核心优势产品,提升整体竞争力。 2022 年、公司削减了相关非核心业务规模、调整了相关组织架构和员工数量、相应的 2022 年 末公司管理人员产生了同步的增减。在新的战略方针下、公司 2022 年 建实现毛利 3,658.62 万元、转 2021 年增长 101.70%。因此,公司管理人员规模能够满足公司业务需求和战略需求,管理人员效量的调整不会对公司的现在业务产生不利影响。 (二)该明的研发销售管理人员的减少幅度与相应期间费用的减少幅度之间是否匹配,是否合理 1.研发人员数量变为重好发射再变对情况。 2021 年度及 2022 年度,公司研发费用实对情况。 2021 年度及 2022 年度,公司研发费用实对情况。

项目	2022 年度	2021 年度
职工薪酬	11,970.03	12,588.06
机柜租赁费	231.79	256.75
交通差旅费	31.52	168.19
软件测试费	41.76	150.26
折旧摊销费	168.86	147.04
会议办公费	84.87	85.59
委外研发费	-	60.36
其他	81.88	25.67
合计	12,568.95	13,481.93

取人的构成部分,也定处列公司财友货用变动的王炭因素。 2021年度及2022年度,公司研发人员数量、职工薪酬及研发费用的变动情况如下表所示: 2022年度/2022年12月31日 2021年度/2021年12月 变动幅度 末研发人员(人) -46.24% 均研发人员(人) -7.46% 发人员职工薪酬(万元) 11,970.03 12,588.06 4.91%

发费用(万元) 12,568.95 13,481.93 -6.77% 2022 年底,公司的研发人员 279 人,相较于 2021 年底的 519 人大幅下降 46.24%,但研发费用 小幅下降 6.79%,主要系人员结构的优化工作具有一定过程性,优化的过程中持续产生相关费用所致 从月均入费上来看 公司 2022 年研发人员月均入数为 372 人、较 2021 年研发人员月均 402 人同比 降 7.46%,与职工薪棚及研发费用同比下降幅度之间基本匹配,具有一定合理性。 2、销售人员数量变动与销售费用变对情况 2021 年度及 2022 年度,公司销售费用主要项目如下表所示:

项目	2022 年度	2021 年度
职工薪酬	9,478.76	8,998.30
会展费	-	650.83
交通差旅费	299.27	605.46
广告及业务宣传费	391.29	467.71
招待费	60.72	165.33
办公费	76.68	102.97
折旧摊销费	60.06	84.14
其他	156.75	150.06
合计	10,523.52	11,224.80
2022年,公司销售费用为10,523. 是最大的构成部分,也是驱动公司销售 2021年度及2022年度,公司销售	52万元,同比下降 6.25%,其中 费用变动的主要因素。 人员数量、职工薪酬及销售费用	,职工薪酬占销售费用 90.07 ⁴ 目的变动情况如下表所示:

2022 年度/2022 年 12 月 2021 年度/2022 年 12 月 a 10,523.52 2022 年底,公司的销售人员 191 人,相较于 2021 年底的 239 人下降 20.08%,但销售费用仅小喇下降 6.25%,主要系人员结构的优化工作具有一定过程性,优化的过程中持续产生相关费用所致。为月均人数上来看,公司 2022 年销售人员月均入数为 225 人, 较 2021 年销售人员用以 新棚上升 5.34%的运势相匹配。销售费用的下降主要系会展费,交通差别费,产货办业各合住费季费用力时周比下降所致。

3、管理人员数量变动与管理费用变动情况 2021年度及2022年度,公司管理费用主要项目如下表所示: 单位:万元 | 170.15 | 20.25 | 20.25 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20.27 | 20

一、快手的场效生产扩展或量组化 (一)核查程序 1 查阅公司研发策略、取得并审阅公司研发项目完成状态表: 2 取得并审阅公司管理人员见统及人效明细情况及历年销售人员数量明细表; 3 取得并审阅公司管理人员职能及人效明细情况; 4 取得并审阅公司2021年及 2022年内销售费用、研发费用、管理费用明细情况; 5.取得并审阅公司2021年及 2022年月度员工统计表、测算月均员工人数情况; 6.取得并审阅公司股份支付计算表。 (二)核查结论

- //公司指导.研发与管理人员数量调整不会对公司现有业务造成不利影响; 、公司在研发人员、销售人员、管理人员的减少幅度与相应期间费用中职工薪酬的变动幅度基本

北京青云科技股份有限公司 董事会 2023年6月10日