

第一节 重要提示

1. 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到http://www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2. 重大风险提示

公司已在本报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的风险,敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”中“风险因素”相关的内容。

3. 本公司董事会、监事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

4. 公司全体董事出席董事会会议。

5. 中华会计会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6. 公司上市时未盈利且尚未实现盈利

✓是否□否

报告期内,公司归属于母公司所有者的净利润为-9,575.77万元,归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为-10,264.12万元。为保持产品的竞争力和技术的先进性,公司未来仍需持续投入较高的研发费用,如果公司经营的毛利贡献不能完全覆盖期间费用,则可能面临在未来一定期间内无法盈利的风险。研发投入下降,存在对未来经营的前瞻性投入不足和成长空间不足的可能性。同时,截至2024年末,公司未分配利润(累计未弥补亏损)为-115,514.27万元,未来一定期间内可能无法进行利润分配,将对股东的投资收益造成一定程度不利影响。

7. 董事会决议通过的本报告期间利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2024年度利润分配预案为:因公司截至2024年12月31日的母公司未分配利润为负,2024年母公司不向股东进行现金分配,也不实行资本公积转股本。以上利润分配预案已经公司第二届董事会第二十六次会议和第二届监事会第十七次会议审议通过,尚需公司2024年度股东大会审议。

8. 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用√不适用

第二节 公司基本情况

1. 公司简介

1.1 公司股票简称

✓适用□不适用

1.2 公司存托凭证简称

□适用√不适用

1.3 联系人和联系方式

董秘会名称	证券事务代表
董秘会名称	证券事务代表

1.4 报告期公司主要业务简介

2. 主要业务、产品或服务情况

公司是一家技术领先的企云服务商与数字化方案提供商。自2012年创立以来,坚持核心技术代码自研,以顶尖的技术实力见长,构建起端到端的数字化解决方案,布局AI算力服务与服务生态,持续打造云原生最佳实践,以中国科技服务数字中国。公司同时布局混合云市场,无缝连接公有云和私有云,交付一致性的混合云。公司坚持自主创新,中立可靠、灵活开放的理念,立足企业现实需求,围绕“数字化、AI化、算力、信创、云原生”四大场景,打造核心业务线,帮助企业构筑坚实的数字基石,实现全场景自由计算。

2.2 主营经营模式

1. 盈利模式

公司的盈利主要来自于云产品、云服务的销售收入与成本、费用之间的差额。

(1) 云产品的收入:

云产品的收入主要由两部分组成:①软件或软硬件一体化产品:公司向客户交付软件或软硬件一体化产品,经客户签收或验收后确认收入;客户如需公司提供额外的服务,可在下单时单独购买安装服务,按工时收费。②售后支持服务收入:公司在完成销售后向客户提供远程支持服务或现场技术支持服务,收取年服务费或按现场服务次数和服务内容分次收费。

2) 云产品的成本:主要是为服务器等硬件采购成本

对于软硬件一体化产品,根据客户订单需求采购服务器等硬件设备,构成主要直接成本。同时,云产品安装及售后支持服务会产生一定的工人工成本。此外,部分客户也存在一定的定制化软件开发需求,以更好地配合云产品使用,此类需求通常由青云科技外包其他软件开发团队完成,因此会产生部分软件开发成本。

(2) 云服务收入:

1) 云服务收入:云服务收入主要通过两种模式实现:包年包月模式,即客户与公司签订合同,约定购买一定时间内的服务,并在服务开始第一次支付全部费用,按摊销法模式,即按实际使用量、使用时长付费,每小时进行一次结算,扣除相应费用。不同类型的计费要素不同:计算产品定价以处理器性能、内存、镜像类型、系统盘容量、数据盘容量等要素为基础;存储产品定价以处理器性能、内存、带宽、IP和节点数量等要素为基础;网络产品定价以流量、带宽、IP和节点数量等要素为基础;应用平台定价分为两大部分,一方面是应用的授权费用,一般按使用时长计费,若为第三方应用,则服务费用由第三方及公司共同分成收取;另一方面为应用的授权费用,应用在使用中会用云计算、存储、网络等基础资源,该部分资源使用费按前述定价机制收取,如果是第三方应用,资源使用费依然由公司收取。

2) 云服务收入:IT基础设施购置费

云服务的提供需要公司构建IT基础设施,具体包括:公司向服务器厂商采购服务器及相关配件,向网络设备供应商采购交换机等网络传输设备及配件,向数据中心服务商采购机架、带宽、IP、光纤、专线等电信资源。

2.3 服务模式

(1) 软件模式

为配合“广义混合云”战略,更好地为客户提供综合全面的混合云解决方案,公司建立了云产品、云服务融合卖的销售团队,根据客户体量的不同,将客户分为关键客户和中小客户两类。针对关键客户,公司组建专门的团队提供服务,将客户按区域和行业两个维度进行分类,组建对应的团队进行服务,保证关键客户获得良好的服务体系。公司重点服务金融行业,为银行和保险两个细分市场成立了单独的服务团队,进行针对性的营销开发并提供定制化的解决方案;对其他行业客户则统一按照区域进行划分,每个服务团队支持各自区域的业务拓展。针对中小客户,公司主要通过电话服务中心获取客户并提供售后支持服务。

(2) 销售模式

公司主要通过直接销售和渠道销售两种模式销售产品和服务。云产品方面,公司以渠道或经销商模式为主,直接销售模式下,云服务方面,公司以直接销售模式为主,渠道代理销售为辅;此外,公司针对以混合云构建需求的云产品客户和云服务客户进行交叉销售,形成不同的客户业务切入点,形成客户促进的业务主体。

直接销售模式是指,由公司销售人员通过参加展会、查找行业名录、线上营销、电话营销等方式获得客户信息,自行联络客户并推荐公司产品。其中,对于中小客户,公司主要通过电话方式进行营销推广;另外云服务类客户具有用户主动注册和自动服务的特点;对于关键客户,公司的销售人员和解决方案团队在电话沟通过后将进行客户拜访,为客户提供定制化解决方案和一对支持服务,从而获得客户订单,直销模式下,公司一方面可以直接对接客户,另一方面也可以深入了解客户的技术特点,发展方向和业务需求,针对性地进行技术和产品研发,并适当根据客户需求进行定制化服务。

渠道销售模式是指,通过经销商、代理商等合作伙伴获取客户和销售产品,公司制定合作伙伴认证制度,根据市场推广计划、区域市场情况、合作实力等因素,选择和认可云产品经销商或二级经销商,云服务代理商,并签订合同,明确经营区域、经销行业、合作期限、授权产品、供货价格、结算模式等合作内容。

公司对外销售的各类产品均非通用型设备,为根据客户需求提供基于各类标准化产品灵活组合的模块化解决方案。在渠道销售模式上,公司通过总经销商及二级经销商获取终端客户并向客户提供产品及服务,两级经销商由公司销售团队独立开发,在终端客户获取的方式上发挥出作用分别是:

1) 一级经销商:二级经销商主要负责公司产品总铺货,客户包括运营商、政府、企业等,直接面向客户销售,并最终与客户签订购销合同,并最终与终端客户签订销售合同。二级经销商向公司客户获得客户并与客户签订销售合同;获得订单后,根据项目的具体情况,二级经销商直接向公司下属采购或与总经销商签订购销合同;获得订单后,由总经销商指派二级经销商提出采购需求向公司下单采购,或由总经销商直接采购或委托二级经销商提出的采购需求向公司下单采购。

2) 云服务模式:云服务提供商,公司根据客户订单需求采购服务器等硬件设备,构成主要直接成本。同时,云产品安装及售后支持服务会产生一定的工人工成本。此外,部分客户也存在一定的定制化软件开发需求,以更好地配合云产品使用,此类需求通常由青云科技外包其他软件开发团队完成,因此会产生部分软件开发成本。

(3) 云服务收入:

1) 云服务收入:云服务收入主要通过两种方式计算:包年包月模式,即客户与公司签订合同,约定购买一定时间内的服务,并在服务开始第一次支付全部费用,按摊销法模式,即按实际使用量、使用时长付费,每小时进行一次结算,扣除相应费用。不同类型的计费要素不同:计算产品定价以处理器性能、内存、镜像类型、系统盘容量、数据盘容量等要素为基础;存储产品定价以处理器性能、内存、带宽、IP和节点数量等要素为基础;网络产品定价以流量、带宽、IP和节点数量等要素为基础;应用平台定价分为两大部分,一方面是应用的授权费用,一般按使用时长计费,若为第三方应用,则服务费用由第三方及公司共同分成收取;另一方面为应用的授权费用,应用在使用中会用云计算、存储、网络等基础资源,该部分资源使用费按前述定价机制收取,如果是第三方应用,资源使用费依然由公司收取。

2) 云服务收入:IT基础设施购置费

云服务的提供需要公司构建IT基础设施,具体包括:公司向服务器厂商采购服务器及相关配件,向网络设备供应商采购交换机等网络传输设备及配件,向数据中心服务商采购机架、带宽、IP、光纤、专线等电信资源。

2.4 服务模式

(1) 软件产品业务

公司主要向客户提供自主研发的,包括云平台、云原生、分布式存储、智算等软件产品,并配套提供产品相关技术服务,维保服务,售后支持服务,驻场服务,并满足项目必要的服务定制,定制作业服务。

产品部分主要由公司开发的,可售卖的,具备软件著作权的软件产品,以及 OEM 的第三方软件产品,OEM 产品主要补充公司产品在特定领域和场景上的完整性。

服务部分主要服务内容如下:

1) 项目实施服务包括架构设计、产品交付、部署实施、系统测试、产品培训、项目验收等,根据客户个性化需求,凭借公司高标准化的产品和完善的行业解决方案,为客户快速完成

2) 咨询服务

3) 售后服务

4) 维护服务

5) 培训服务

6) 客户支持服务

7) 售后服务

8) 售后服务

9) 售后服务

10) 售后服务

11) 售后服务

12) 售后服务

13) 售后服务

14) 售后服务

15) 售后服务

16) 售后服务

17) 售后服务

18) 售后服务

19) 售后服务

20) 售后服务

21) 售后服务

22) 售后服务

23) 售后服务

24) 售后服务

25) 售后服务

26) 售后服务

27) 售后服务

28) 售后服务

29) 售后服务

30) 售后服务

31) 售后服务

32) 售后服务

33) 售后服务

34) 售后服务

35) 售后服务

36) 售后服务

37) 售后服务

38) 售后服务

39) 售后服务

40) 售后服务

41) 售后服务

42) 售后服务

43) 售后服务

44) 售后服务

45) 售后服务

46) 售后服务

47) 售后服务

48) 售后服务

49) 售后服务

50) 售后服务

51) 售后服务

52) 售后服务

53) 售后服务

54) 售后服务

55) 售后服务

56) 售后服务

57) 售后服务

58) 售后服务

59) 售后服务

60) 售后服务

61) 售后服务

62) 售后服务

63) 售后服务

64) 售后服务

65) 售后服务

66) 售后服务

67) 售后服务

68) 售后服务

69) 售后服务

70) 售后服务

71) 售后服务

72) 售后服务

73) 售后服务

74) 售后服务

75) 售后服务