

---

## 業 務

---

### 使命

依靠業內頂尖的邊緣雲技術，我們致力於賦能更高速、更安全、更經濟的數字體驗，讓世界的每一個角落更好地分享信息。

### 願景

矢志突破常規，不斷超越，成為全球受人尊敬的科技公司。

### 概覽

根據灼識諮詢報告，按2022年總收入計算，我們是中國第二大獨立邊緣雲服務供應商，擁有強大的全球拓展能力。根據同一資料來源，按2022年海外收入計算，我們也是具有成熟海外業務的中國獨立邊緣雲服務供應商中增長最快的一家。我們在更靠近用戶的互聯網邊緣端為企業及其終端用戶提供高速、安全及經濟的數字體驗。憑藉網絡、安全和計算能力的一體化邊緣雲平台，我們力助企業確保網絡可用性、繞過擁塞路徑、優化內容傳輸、提高計算效率並防範網絡攻擊。截至2023年6月30日，我們在超過50個國家和地區的300多個城市部署了1,700多個全球邊緣節點，網絡帶寬超過80Tbps。

我們為企業客戶提供全套邊緣雲服務，包括網絡服務、安全和計算服務。我們管理分佈於全球的海量異構資源，並智能地將該等資源部署於更接近終端用戶之處，以加快內容的傳遞，提升用戶體驗。我們亦使客戶能夠安全地訪問網絡及計算資源，並保護其數據及應用程序。我們將AI技術應用於提升網絡調度能力及安全能力，從而進一步改善用戶體驗。我們構建了一個全球統一的邊緣雲平台，我們根據客戶的具體需求，幫助其從我們的全面產品組合中選擇服務模塊。客戶可通過我們的統一操控平台 *Baishan Canvas* 快速訪問所有功能，並可一鍵啟用更多服務模塊。我們在提供綜合解決方案方面積累了豐富的專業經驗，涵蓋各種應用場景及不同的行業領域，主要包括音視頻、社交媒體、遊戲、電子商務、電信、金融、公共服務、交通、智能製造及醫療行業。

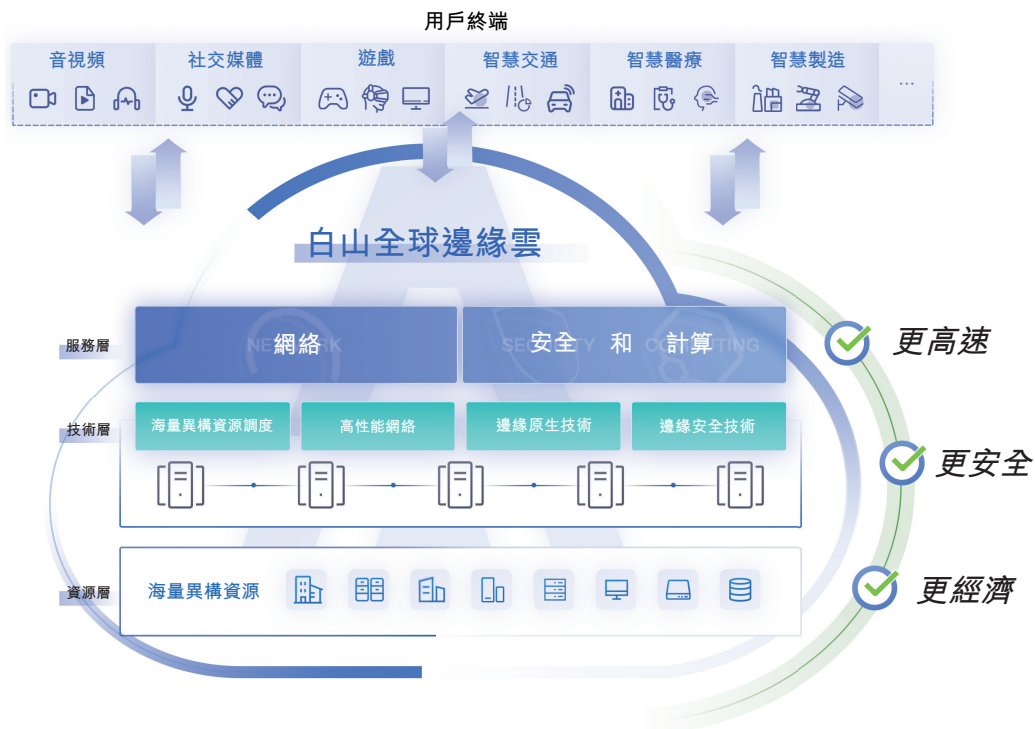
我們已經在全球建立起影響力，並策略性地將業務範圍擴展至東南亞、中東、美國及歐洲等快速增長的市場。首先，我們已部署大量的邊緣節點，並在全球範圍內建立廣泛的運營商網絡和IXP連接。我們的平台亦適配運營商的不同網絡，並進行優化以適配不同的基礎設施和當地環境，使客戶能夠以快速可靠的方式傳輸其內容及應用，以滿足其全球用戶的需求。其次，我們在全球運營中採用「本地化」的戰略，結合當地

## 業 務

的網絡情況為客戶提供本地化的解決方案。我們亦採用本地化的品牌戰略，並在當地組建服務團隊以促進我們在當地的運營。第三，我們與海外市場的業務夥伴建立了密切的關係，為我們的客戶提供持續支持。我們已做好充分準備，以加強我們在各地區作為全球首屈一指的邊緣雲平台的影響力。

### 我們的業務模式

我們已構建一個全球一體化邊緣雲平台，利用專有的尖端技術，包括海量異構資源調度技術、全球高性能SD-WAN技術、邊緣原生技術和邊緣安全技術，提供高速、安全及經濟高效的數字體驗。我們的邊緣雲服務可大致分為兩類，包括網絡服務以及安全和計算服務。利用我們的全球邊緣雲網絡及全套服務，我們提供可根據客戶不同需求定制的綜合解決方案，使我們成為各地區各種規模組織的首選平台。下圖為我們業務模式的簡化說明。



**網絡服務。**我們幫助客戶連接全球數十億終端用戶，加快內容的傳輸速度，增強用戶體驗。我們的網絡服務主要包括邊緣全站加速網絡、邊緣下載交付網絡及邊緣流媒體交付網絡。以快遞服務為類比，我們不僅在全球建立了倉儲及配送網絡，亦在用戶社區建立了快遞服務點，使服務更貼近終端用戶。在這一過程中，我們管理異構資

---

## 業 務

---

源的能力發揮了至關重要的作用。與快遞服務點的特許經營模式類似，我們的邊緣雲網絡將各種類型的資源匯聚到一個統一的管理系統中，使其標準化，並使不同地點之間的協作成為可能。這一過程可使不同邊緣節點的服務保持一致，提高整體服務的可靠性。此外，以快遞服務為類比，在全面掌握情況的前提下將每項任務分配到最佳路線上，是實現效率最大化及運輸成本最小化的關鍵。同樣，我們的邊緣雲網絡採用先進的決策算法及AI技術，以根據用戶需求及網絡狀況優化資源分配及任務調度。這確保了內容的快速傳輸及網絡資源利用率的優化。

**安全和計算服務。**我們的邊緣安全和計算服務建立在我們的邊緣雲網絡基礎設施之上，使客戶能夠安全地訪問網絡及計算資源，並在互聯網邊緣端保護其數據及應用程序。我們的安全和計算服務主要包括邊緣安全、零信任安全訪問、安全智能組網及邊緣計算。我們通過直接從源頭識別及攔截常見類型的複雜攻擊，為網站及應用程序提供廣泛的保護。我們亦提供全面的邊緣形式的算力，以邊緣裸金屬、邊緣雲託管、邊緣容器、無服務器函數等形式，優先在邊緣處理數據的收集、匯總、處理、分析及智能推理。因此，我們在車聯網、物聯網、AR/VR、AIGC、工業控制系統、雲遊戲及智慧城市等多個應用場景中可以有效保證實時傳輸及提供可靠的安全保護。

基於我們的邊緣原生架構及靈活的模塊化設計能力，我們可幫助客戶根據其特定需求構建適合的服務模塊，其作為一個綜合解決方案通過我們的統一控制平台 *Baishan Canvas* 進行使用和配置。我們在為不同行業的客戶提供的服務中積累了豐富的經驗和行業知識，主要包括音視頻、社交媒體、遊戲、電子商務、電信、金融、公共服務、交通、智能製造及醫療行業。對於海外客戶而言，我們利用所積累的經驗為其提供現成的解決方案，使其能夠一站式快速推出服務，加快網絡接入，並提升安全保護級別，從而為其成功鋪平道路。

### 我們的運營及財務表現

截至2023年6月30日，我們在超過50個國家及地區的300多個城市部署1,700多個全球邊緣節點，網絡帶寬超過80Tbps。我們每日通過邊緣雲網絡服務以及安全和計算服務支持來自互聯網用戶約6,480億次的服務請求。我們已經在全球建立起忠實、多元化的客戶群。於2022年全年及截至2023年6月30日止六個月，我們分別為1,375家及1,018家付費客戶提供服務，其中127家及82家為我們的重點客戶。特別是在2022年，我們為中華全國工商業聯合會（「全國工商聯」）於同年評選的中國民營企業500強企業

## 業 務

中前10名企業的四家企業提供服務，並成為中國10多家部委級別政府機構信賴的供應商。此外，於截至2023年6月30日止六個月，我們超過10%的客戶使用我們一個以上的服務。在邊緣安全和計算服務方面，我們能在中國和海外以最小的延遲阻斷每天數千萬次網絡攻擊。

我們於往績記錄期間維持穩定增長的收入規模並提高了盈利能力。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的收入分別為人民幣1,803.0百萬元、人民幣2,266.3百萬元、人民幣2,132.5百萬元、人民幣1,004.8百萬元及人民幣1,084.2百萬元。海外業務產生的收入從2020年的人民幣143.1百萬元增加至2021年的人民幣291.6百萬元，並進一步增加至2022年的人民幣389.7百萬元，從截至2022年6月30日止六個月的人民幣152.4百萬元增加至截至2023年6月30日止六個月的人民幣284.3百萬元，而其貢獻佔比由2020年的7.9%增加至截至2023年6月30日止六個月的26.2%。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的毛利分別為人民幣77.8百萬元、人民幣168.5百萬元、人民幣193.1百萬元、人民幣24.4百萬元及人民幣137.9百萬元，同期毛利率不斷上升分別為4.3%、7.4%、9.1%、2.4%及12.7%。

### 我們的市場機遇

近年來，組織與個人的在線溝通與協作方式及規模發生了顯著變化。數據在全球不同地點及設備中生成並傳輸。此外，5G、人工智能、視頻流媒體、物聯網及其他技術創新的普及催生了新應用場景，對實時網絡連接及計算能力的主導要求越來越高。然而，採用遠離終端用戶的集中式基礎設施的中心雲服務解決延遲及數據安全等問題方面仍不盡如人意。為解決此等問題，雲服務行業出現了邊緣雲這一快速發展的基礎設施即服務新類別。根據灼識諮詢報告，到2027年，全球一半以上的數據預計在互聯網邊緣端生成、處理及存儲。

在分佈式架構中，通過最佳傳輸路徑的選擇使得數據處理及存儲活動更接近終端用戶，利用這種架構，邊緣雲使企業能夠以更小的延遲及更低的成本提供更好的數字體驗。因此，邊緣雲進一步加快了企業從內部IT架構向雲計算架構的遷移。與此同時，海量邊緣應用亦對與邊緣雲兼容的網絡、安全和計算服務提出了新的市場需求。按收入計算，全球邊緣雲服務行業的市場規模從2018年的人民幣1,045億元增加至2022年的人民幣3,927億元，預計於2027年將達人民幣14,644億元，2022年至2027年的複合年增長率為30.1%。具體而言，以收入計，中國邊緣雲服務行業的市場規模預計由2022年的人民幣555億元增長至2027年的人民幣2,240億元，複合年增長率為32.2%。此外，隨著邊緣網絡基礎設施和設備的不斷建設，東南亞和中東等新興市場的邊緣雲服務將在2022年至2027年的未來五年內大幅增長，複合年增長率為30%以上。

---

## 業 務

---

作為中國領先的獨立邊緣雲服務供應商，我們擁有強大的全球拓展能力，致力於賦能企業數字化轉型，引領其向邊緣雲過渡。憑藉我們的全球邊緣節點網絡和在選定海外市場的先發優勢，我們亦有能力抓住中國企業出海戰略和海外當地企業帶來的重大發展機遇。

### 競爭優勢

我們認為，以下競爭優勢有助於我們取得成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出。

#### 中國領先的獨立邊緣雲服務供應商，擁有全球影響力及規模網絡

根據灼識諮詢報告，按2022年總收入計算，我們是中國第二大獨立邊緣雲服務供應商，具有強大的全球拓展能力。我們的邊緣雲平台整合了網絡、安全和計算能力，可為多種應用場景及不同行業領域提供全套服務及綜合解決方案。

與傳統的雲供應商相比，除了市場領導地位和全面的服務能力外，獨立服務供應商的定位為我們提供了獨特的機會，使我們能夠服務於忠實的、多元化的客戶群。我們不會與客戶的業務競爭，亦不會利用其數據，使其能夠享受我們的服務，而不必擔心與其自有產品存在潛在的利益衝突。此外，我們的獨立性使我們能夠提供可部署在公有雲、私有雲或混合雲上的服務，並與傳統的內部基礎設施兼容。因此，我們的客戶亦可擺脫供應商鎖定的擔憂，在這種情況下，可利用其他供應商提供的適合其特定需求的產品或服務，同時繼續使用我們的平台，盡量降低對其運營的干擾。

根據灼識諮詢報告，按2022年海外收入計算，我們也是具有成熟海外業務的中國獨立邊緣雲服務供應商中增長最快的一家供應商。我們致力於成為全球首屈一指的邊緣雲平台，以進一步擴大我們的市場份額。為此，我們在全球範圍內建立業務，並策略性地將業務拓展至東南亞、中東、美國及歐洲等快速增長的市場。首先，截至2023年6月30日，我們在50個國家和地區的300多個城市部署了1,700多個全球邊緣節點，網絡帶寬超過80Tbps。在東南亞及中東的主要國家，我們已經實現了對主要電信運營商網絡及IXP的全面覆蓋。根據灼識諮詢報告，我們在東南亞及中東的網絡基礎設施在中國邊緣雲服務供應商中處於領先地位。我們的平台亦適配運營商的不同網絡，並進行優化以適配不同的基礎設施和本地環境，使客戶能夠以快速可靠的方式傳輸其內

## 業 務

容及應用，以滿足其全球用戶的需求。其次，我們在全球運營中越來越多地採用「本地化」的戰略。由於我們在海外市場的客戶大多對本地網絡狀況了解有限，因此我們結合本地網絡情況為客戶提供完備的解決方案，為其成功奠定基礎。我們已建立獨立品牌 *EdgeNext*，並在全球業務中採取有針對性的品牌戰略。我們亦在新加坡、西雅圖、倫敦及迪拜等全球七個主要城市組建了服務團隊，以提供更好的客戶交互服務及業務發展。第三，我們與海外市場的業務夥伴（如海外電信運營商）建立密切的關係，以為我們的客戶提供持續支持。因此，我們已做好充分準備，以加強我們作為全球首選邊緣雲平台在各地區的影響力，並在南美、北非及中亞等多個新興市場探索機遇。

### 以強大的研發能力為支撐的邊緣雲平台

根據灼識諮詢報告，下一代雲技術部署在互聯網的邊緣端，可以在盡可能靠近數據生成的地方處理數據。憑藉專有的尖端技術，我們建立了一個全球一體化邊緣雲平台，以提供高速、安全及經濟高效的數字體驗。我們將網絡、安全和計算能力從集中式數據中心傳遞到網絡邊緣，使其更接近終端用戶及應用程序生成的數據。因此，我們縮短數據傳輸路徑，減少流量擁塞，以盡量降低潛在的延遲。根據灼識諮詢報告，與中心雲服務相比，採用我們的邊緣雲服務可將平均網絡延遲減少約60%至70%，平均響應時間縮短約35%至68%，以及將平均下載速度提高約60%至260%。此外，由於我們在網絡邊緣的最佳傳輸路徑上對大部分數據進行運算、分析及緩存活動，因此可以有效控制傳輸成本。我們內置的邊緣安全功能亦旨在識別及攔截更接近網絡攻擊源頭的惡意流量。

我們始終走在行業發展的前沿，並建立了強大的技術能力，這為我們創新產品及服務、引領向邊緣雲過渡奠定了良好的基礎。根據灼識諮詢報告，我們是最早將AI技術引入到安全服務的廠商之一，2017年我們推出了深度威脅檢測(ATD)服務，實現了利用機器學習準確偵測及防禦複雜的威脅及攻擊。我們不斷採用最新技術豐富我們的服務。例如，對於零信任安全訪問，我們利用AI技術賦能線上學習及對用戶畫像進行分析，識別用戶在每次訪問過程中的異常行為，從而有效偵測用戶身份盜用行為。我們亦將AI技術應用於網絡服務的流量調度，提高了流量估算的準確性，提高客戶的營運效率。截至最後實際可行日期，我們在中國獲得349項專利及85項軟件著作權。截至同日，為支持我們的全球業務，我們在海外獲得55項專利。從我們獲得眾多獎項及榮譽可以看出，我們的技術實力已被市場認可。例如，自2018年至2021年，我們連續四年獲得Gartner《CDN服務市場指南》的認可；自2019年至2022年，我們的網絡服

---

## 業 務

---

務連續三年獲得信通院頒發的可信雲服務（「**TRUCS**」）信用評級AAA認證。2021年，我們成為僅有的兩家從TRUCS獲得SASE成熟能力先進級公司之一，且我們的*Baishan Canvas*通過了雲計算開源產業聯盟及信通院的零信任安全評估。2022年，我們亦獲得多種安全業務資格，包括中華人民共和國公安部頒發的《計算機信息系統安全銷售許可證》及《支付卡行業數據安全標準認證》。

我們在研發方面的持續投入以及研發人才的成長使我們受益匪淺。於2022年全年及截至2023年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣137.6百萬元及人民幣58.7百萬元，佔我們同期收入的5%以上。截至2023年6月30日，我們的龐大研發團隊有405名成員，佔我們總人數的65.8%。我們的核心研發人員在雲相關領域的平均專業經驗約為十年。我們相信，我們的專業知識使我們能夠不斷快速創新，開發尖端產品、服務及解決方案，以抓住新興機遇。

### 以一站式綜合解決方案為特色的全套服務組合

我們積累了豐富的經驗及專業知識，開發了包括網絡服務、安全和計算服務在內的一整套邊緣雲服務。利用我們的邊緣原生技術所支持的松耦合架構，客戶可在我們的統一控制平台*Baishan Canvas*上使用及配置其選擇的所有服務模塊。這使我們能夠通過一站式綜合解決方案滿足各行業客戶的不同需求。

通過廣泛分佈的邊緣節點及資源，我們可隨時隨地提供穩定、不間斷的邊緣雲服務。對於我們的網絡服務，我們管理分佈於全球的海量異構資源，並智能地將這些資源用於更接近終端用戶的地方。我們建立起覆蓋全球的邊緣網絡基礎設施，其重點服務組件包括邊緣全站加速網絡、邊緣下載交付網絡及邊緣流媒體交付網絡。我們亦提供與邊緣雲高度兼容的高附加值安全和計算服務，主要包括邊緣安全、零信任安全訪問、安全智能組網及邊緣計算，使客戶能夠安全地訪問網絡及計算資源，保護其數據及應用。我們的平台每日為約6,480億次的互聯網用戶請求提供邊緣雲網絡服務和安全防護服務。我們亦能夠在中國和海外以最小的延遲阻斷每天數千萬次網絡攻擊。

---

## 業 務

---

我們的網絡服務功能是客戶訪問網絡資源的入口，亦是我們向客戶引入通常具有高附加值的邊緣安全和計算服務產品的起點。於截至2023年6月30日止六個月，我們超過10%的客戶使用我們一個以上服務。儘管網絡服務業務是我們目前最大的收入來源，但我們認為，我們全面的邊緣雲服務能力使我們能策略性地將我們的服務組合轉向安全和計算服務，並迅速擴大我們的運營規模，以滿足新的和多元化的客戶需求。我們亦開發了一個高效的開發生態系統，使我們能夠捕捉複雜及不斷變化的客戶需求，開發新的增強功能及服務，繼續為我們的客戶群提供有吸引力的價值主張。

### 高質量、多元化的客戶群，以產品為導向的有效營銷方法

我們在各個行業領域培養了高質量、多元化的客戶群，主要包括音視頻、社交媒體、遊戲、電子商務、電信、金融、公共服務、交通、智能製造及醫療行業。通過為精選行業的重點客戶（通常為行業領先公司，擁有複雜的基礎設施，要求較高）提供服務，我們可積累豐富的行業知識，展示我們強大的技術能力，從而為更多來自相同行業的客戶提供服務。利用可複製的行業經驗，我們可實現更大的規模經濟效益，優化盈利能力。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們分別為1,118家、1,274家、1,375家、933家及1,018家付費客戶提供服務，其中97家、118家、127家、71家及82家為我們的重點客戶。其中在2022年，我們為全國工商聯於同年評選的中國民營企業500強企業中前10名企業的四家企業提供了服務，並成為中國10多家部委級別政府機構信賴的供應商。

我們採用以產品為導向的營銷策略。利用我們的全面服務組合，我們致力於提升客戶忠誠度，滿足其不斷增長的多元化需求，並以網絡服務為切入口，為我們的高附加值安全和計算服務創造大量交叉銷售及追加銷售的機會。此外，由於我們不斷升級和擴展我們的服務以滿足其不斷變化的業務發展需求，我們的客戶傾向於與我們就更多服務內容開展合作。事實證明，我們以產品為導向的方法能夠有效提高現有客戶的錢包份額。



---

## 業 務

---

我們已建立起一個全面的銷售及客戶服務網絡。我們組建了經驗豐富的銷售團隊，將直銷隊伍及渠道合作夥伴結合起來，盡量擴大客戶覆蓋範圍，提供定制產品及服務。多年來，我們已將銷售網絡的地理覆蓋範圍擴大至中國的逾12個省市，以及東南亞、中東、美國及歐洲等海外市場，從而更貼近我們的客戶，並更有效地滿足彼等的特定需求。此外，我們亦與主要電信運營商以及本地系統集成商開展合作。因此，我們可有效地利用其在全國範圍內的銷售及營銷能力，以經濟高效的方式擴大我們的市場覆蓋範圍。

### 富有遠見及激情的管理團隊

我們擁有一支富有遠見及激情的管理團隊，其具有深厚的行業背景及執行能力，經驗豐富且互補性強。我們的管理團隊成員平均擁有超過20年的互聯網行業從業經驗，於此期間見證並參與了中國雲計算行業的發展。彼等擁有豐富的管理跨國公司及上市公司的經驗，在互聯網、安全、電信、內容及應用交付服務等行業擁有多元化的互補背景。我們的管理團隊亦穩定而盡職，與我們的創始人團隊緊密合作約七年。

我們的管理團隊具有清晰的戰略思維及有力的落地執行能力。我們的管理團隊預見到邊緣雲服務的市場潛力，為把握移動互聯網、工業物聯網及企業數字化轉型帶來的巨大機遇，於2015年牽頭成立了本公司。我們憑藉良好的技術實力，實現了中國邊緣雲服務行業的多個突破，並贏得中國頂尖互聯網公司的廣泛認可。面對不斷變化的市場趨勢及客戶需求，我們實現了產品組合的多元化，涵蓋了邊緣雲安全和計算服務且我們於2018年策略性地將業務範圍拓展至全球市場。我們認為，我們的管理團隊對我們過去的成功功不可沒，並且有能力實施我們的未來計劃，推動我們的持續增長。

我們重視每位員工的貢獻。我們形成了以人為本的企業文化，建立完善的內部培訓體系，不斷吸引、激勵及培養人才。我們認為，員工的集體經驗、強大的技術能力及對本公司發展的堅定承諾，將繼續推動我們不懈追求創新解決方案，為客戶及其終端用戶創造最大價值。

---

## 業 務

---

### 增長戰略

我們擬採取以下策略，進一步發展業務，鞏固行業領導地位。

#### 擴大我們的服務網絡規模及豐富產品組合

我們將繼續擴大我們的服務網絡規模及豐富產品組合。為鞏固我們的市場領導地位，我們計劃通過擴大我們的全球邊緣節點網絡發展我們的網絡服務。具體而言，我們計劃主要在我們已建立業務的若干海外市場（如東南亞、中東、美國及歐洲）以及新興市場（如南美、北非及中亞）建立更多的全球邊緣節點。通過提高邊緣節點的覆蓋範圍及密度，我們希望在任何地點均能以最小的延遲提供更穩定、更廣泛的網絡服務，以滿足對邊緣應用不斷增長的需求。

我們的安全服務是增強客戶忠誠度的核心。我們計劃重點關注企業及政府機構的迫切安全需求，並通過適合更多應用場景的新特性及功能擴展我們的服務。例如，我們計劃開發新一代安全信息和事件管理解決方案，將大數據分析和資產檢測智能地統一起來。隨著人工智能應用及數字化轉型過程中邊緣雲部署的不斷增加，我們亦計劃增強我們的計算能力，並擴大我們的邊緣計算服務組合。尤其是，除現有的服務產品外，我們開始構建人工智能賦能的邊緣計算優化平台，以更好地支持不斷擴大的車聯網、物聯網、AR/VR、AIGC、工業控制系統、雲遊戲及其他對實時交互有嚴格要求的應用場景。邊緣人工智能在最接近數據源的地方執行機器學習和深度學習算法，能夠以更高的速度、更低的成本更安全地提供實時分析。利用我們基於人工智能大模型的計算優化平台，我們力求提高邊緣人工智能全方位的市場可用性，特別是針對中小企業大量應用場景所產生的需求。

此外，我們將以模塊化、可配置的服務產品為基礎，進一步開發適用於各種應用場景和不同行業領域的綜合解決方案。我們計劃完善我們的解決方案，為客戶提供更高的性能加速及安全保護，以滿足客戶在多種網絡環境中不斷變化的需求。

---

## 業 務

---

### 繼續提升我們的技術能力

我們將繼續增強我們在邊緣雲服務行業的技術能力。具體而言，我們計劃提高我們架構的整體性能。為此，我們計劃增強我們在管理及調度網絡邊緣異構資源方面的能力，以及利用我們的全球高性能SD-WAN將邊緣節點聚合成為互聯互通的網絡。我們亦計劃利用我們的邊緣原生技術進一步發展標準化的松耦合架構，以提高我們的服務效率，適應更加靈活及多元化的應用場景。

我們計劃建立一個以人工智能大模型技術為驅動的智能邊緣雲平台，以增強我們的網絡調度技術，完善我們的邊緣安全和計算服務特性。借助大語言模型的可擴展性，我們旨在實現更智能、更自動化的產品功能。此外，隨著5G、人工智能、視頻流、物聯網等技術創新的湧現，邊緣雲場景亦變得越來越複雜，預期將對計算能力及效率帶來前所未有的挑戰。我們計劃構建一個超異構計算網絡，將不同的計算能力整合在一起並滿足多元化的加速及計算需求。

我們將繼續招募及培養一流的研發人才。過去，我們與國內兩所知名高校達成了一系列研發合作協議，合作開展與我們核心業務密切相關的前沿項目，如我們聯合攻關了機器學習和邊緣雲優化調度新算法相關項目。展望未來，我們計劃不斷加強與中國研究機構、知名硬件算力供應商及頂尖大學的合作，以緊跟最新的技術趨勢。

### 加強我們的營銷及客戶服務能力

我們將繼續擴大客戶群，獲取更多的重點客戶。我們亦計劃進一步滲透至關鍵行業。為實現這一目標，我們將繼續在中國各省組建直銷團隊，以更高的效率更好地滿足當地客戶的需求。我們亦將通過擴大本地化海外銷售團隊，擴大我們的全球影響力。此外，我們亦計劃通過各種內部篩選、培訓及激勵措施優化我們的直銷團隊。此外，我們亦計劃與渠道合作夥伴及電信運營商開展更深入的合作，充分利用其龐大的客戶群，向金融、公共服務及製造業等行業領域拓展。此外，我們計劃利用數據驅動的銷售管理系統及方法，提高整體銷售效率。

---

## 業 務

---

我們亦非常重視與現有客戶之間穩定而長期的業務關係。我們旨在擴大現有客戶（特別是重點客戶）的錢包份額。我們將在留住現有客戶的同時通過優化我們的服務及解決方案提高客戶的使用量。我們亦計劃通過識別及適應不斷變化的客戶需求，把握更多交叉銷售及追加銷售的機會。此外，我們計劃擴大我們的客戶服務團隊，包括項目經理，以便更即時地為客戶提供培訓及售後支持。

此外，我們計劃加大對品牌影響力的投入。我們亦計劃參加更多與行業相關的會議、展覽及其他活動，以探索更多的應用場景。

### 擴大我們的全球影響力

我們於2018年開始在全球範圍內開展業務。迄今為止，我們已在東南亞、中東、美國及歐洲建立頗具規模的市場影響力。我們亦與尋求海外擴張的中國企業以及海外本土市場的企業建立穩定的合作關係。利用我們的先發優勢及已建立的網絡基礎設施，我們將進一步探索及把握全球邊緣雲服務市場的增長機遇。

我們以擴大地域覆蓋範圍作為首要目標，計劃進軍南美、北非及中亞等新興市場，以把握尚未開發的機遇。我們亦計劃深化在我們已建立業務的東南亞、中東、美國及歐洲市場的滲透。特別是，我們計劃在此等市場建立更多的全球邊緣節點，並與更多電信運營商合作，以加強我們在技術及資源方面的競爭優勢。此外，我們計劃有選擇地與當地成熟的系統集成商及渠道合作夥伴合作，以促進我們於目標市場的業務增長。

此外，我們將努力滿足客戶不斷變化的多元化需求，以提高我們的市場佔有率並提升我們作為全球首屈一指的邊緣雲平台的形象。自2022年第三季度以來，我們已建立獨立品牌*EdgeNext*，並在全球業務中採取有針對性的品牌戰略。我們計劃加強主要區域市場本地化服務團隊的服務能力，針對區域客戶的需求提供差異化的銷售、部署、維護及售後服務。我們亦計劃利用全面的服務組合及強大的研發能力，推出最能滿足區域客戶需求的邊緣雲服務。

## 業 務

### 探索戰略合作、投資及收購機會

我們計劃有選擇性地進行戰略合作、投資及收購，以增強我們的綜合實力，提高我們的市場地位。我們將評估及執行與我們提供的服務相輔相成或具有協同效應的戰略合作、投資及收購機會，提高我們的技術能力，並促進我們的海外業務拓展。我們認為，我們在上述領域的戰略合作、投資及收購將促進我們的長期增長，進而加強我們在邊緣雲服務行業的競爭優勢及市場領導地位。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何收購或投資的潛在目標公司。

### 我們的服務及解決方案

我們為企業客戶提供兩大類服務，包括網絡服務、安全和計算服務。下表載列各業務線的收入明細以及在所示期間佔總收入的百分比。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)									
	(未經審計)									
網絡服務...	1,723,297	95.6	2,059,855	90.9	1,975,218	92.6	930,201	92.6	945,072	87.2
安全和										
計算服務..	79,676	4.4	206,479	9.1	157,244	7.4	74,629	7.4	139,157	12.8
總計 .....	<u>1,802,973</u>	<u>100.0</u>	<u>2,266,334</u>	<u>100.0</u>	<u>2,132,462</u>	<u>100.0</u>	<u>1,004,830</u>	<u>100.0</u>	<u>1,084,229</u>	<u>100.0</u>

我們的全套服務組合使我們能夠滿足客戶不斷增長及發展的業務需求。我們的網絡服務功能作為客戶訪問網絡資源的入口，亦是客戶探索我們的邊緣安全和計算服務產品的起點。通過整合兩個服務大類下提供的服務模塊，我們進一步提供定制化解決方案，以滿足不同行業領域的客戶不斷變化的需求，主要包括音視頻、社交媒體、遊戲、電子商務、電信、金融、公共服務、交通、智能製造及醫療行業。我們結合一站式提供的差異化服務及解決方案，為交叉銷售及追加銷售創造了大量機會。

---

## 業 務

---

在模塊化、可配置產品的基礎上，我們的統一控制平台*Baishan Canvas*將網絡服務、安全和計算服務整合為同一訪問平台。*Baishan Canvas*涵蓋我們提供的1,000個以上邊緣雲配置項目，可根據客戶需求整合成約100個定製解決方案，以提高客戶的運營效率、可擴展性及靈活性。我們的客戶可通過*Baishan Canvas*用戶界面，直接對所選功能、服務及解決方案進行邊緣雲設置，並可在五分鐘內完成客戶網絡的統一部署。客戶亦可通過*Baishan Canvas*快速訪問所有功能，並一鍵啟用更多服務模塊。

### 網絡服務

截至2023年6月30日，我們在50個國家及地區的300多個城市擁有超過1,700個全球邊緣節點，並採用松耦合的網絡架構，藉此，我們的網絡服務可幫助客戶連接全球數十億終端用戶，從而加快內容傳輸並提升用戶體驗。我們亦通過提供高速、安全及經濟高效的網絡服務，優化在線服務的用戶體驗。特別是，我們能夠滿足客戶向全球跨運營商及跨地區用戶分發海量內容的需求，而傳統的數據傳輸方法會導致網絡擁塞、服務中斷、數據洩漏等問題。我們的網絡服務通過部署分佈在不同地域的服務器群來減少延遲，使終端用戶可通過相對較近的來源訪問內容，並減少數據傳輸時間。我們通過實時智能選路機制確保服務的連通性，在該機制下，我們不斷檢測整個網絡的連接狀態，並通過最不擁堵及最可靠的路徑響應終端用戶的請求。

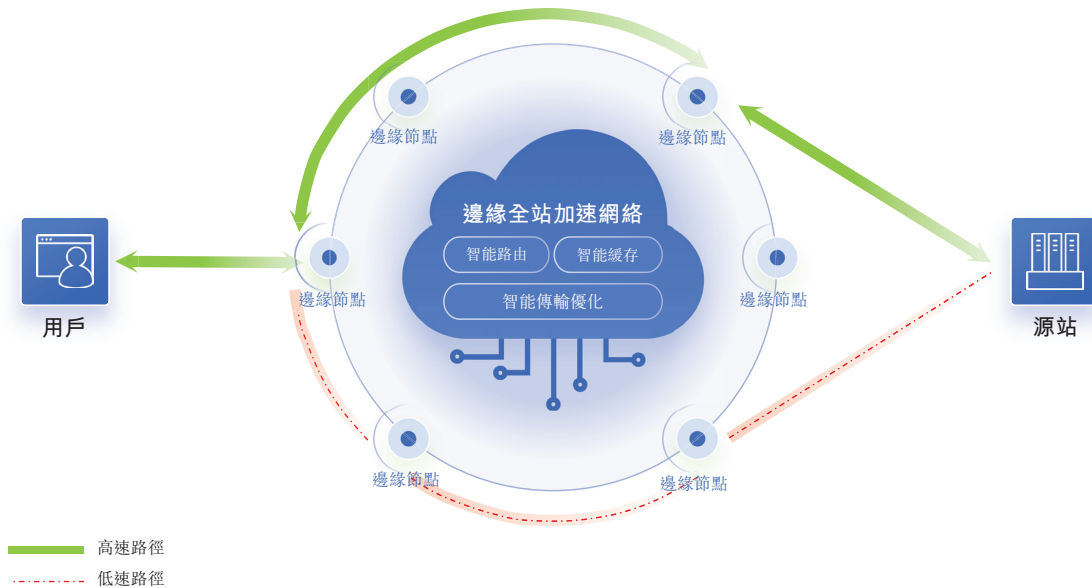
於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的網絡服務付費客戶分別為601家、722家、786家、618家及684家。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們來自網絡服務的收入分別為人民幣1,723.3百萬元、人民幣2,059.9百萬元、人民幣1,975.2百萬元、人民幣930.2百萬元及人民幣945.1百萬元，分別佔同期總收入的95.6%、90.9%、92.6%、92.6%及87.2%。

我們提供多種功能及特性的網絡服務組合，以滿足客戶的不同需求，並可通過模塊化設計進行靈活部署及配置。我們的網絡服務主要包括以下內容。

## 業 務

### 邊緣全站加速網絡

我們的邊緣全站加速網絡可幫助客戶在其網站及應用中實現加速交付多種動態、靜態或混合形式的內容。它適用於需要高速用戶訪問的客戶，如電子商務平台、遊戲平台及金融平台等各行各業的網站及應用程序。下圖為邊緣全站加速網絡的簡易說明。



為提供高度可靠及低延遲的加速服務，我們使用AI技術做網絡擁堵預判、緩存負載預測以提高傳輸效率和緩存利用率，我們的邊緣全站加速網絡由我們的專有技術提供支持，主要包括以下技術。

- **智能路由**。利用此技術，我們可在用戶訪問應用及網站時，從所有可用路徑中智能地選擇時延最小的最短路徑，從而實現加速訪問。
- **智能緩存**。我們根據內容的特性及用戶的訪問行為，智能確定邊緣節點上內容的緩存週期。
- **智能傳輸優化**。我們通過動態檢測網絡路由的負載及擁塞情況，並相應調整數據包發送策略來優化數據傳輸效率，類似於根據高速公路上已識別的堵車情況來調整車隊調度策略。此外，我們還能在多種標準網絡協議（如TCP、HTTP、HTTPS及FTP）下實現傳輸優化。

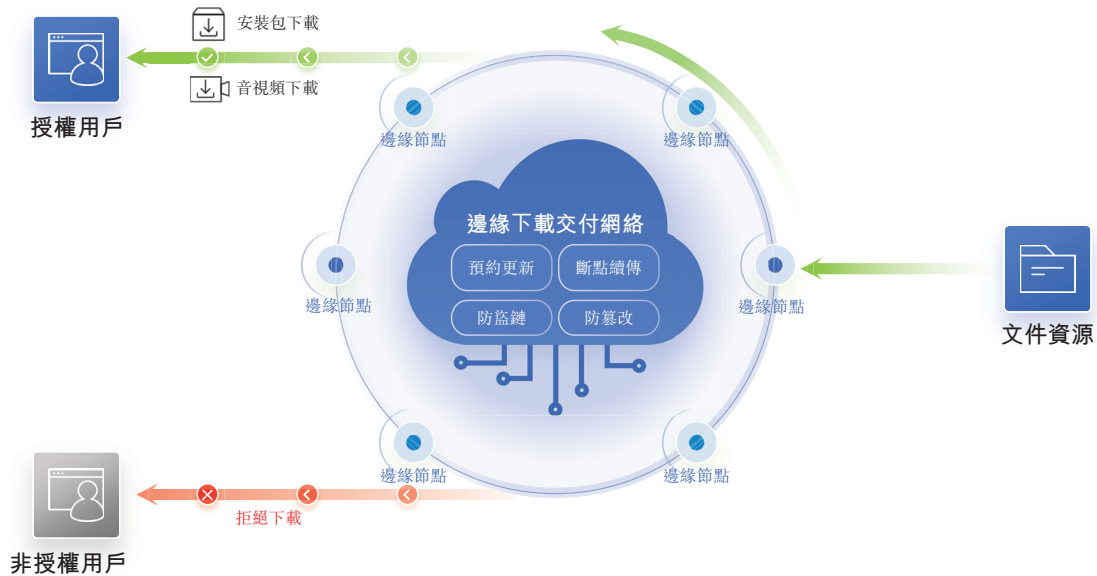
## 業 務

我們的邊緣全站加速網絡具有以下主要功能，可在安全保護的前提下提高訪問速度及用戶體驗。

- **訪問加速**。我們支持同時加速傳輸動態、靜態及混合內容。收到用戶請求後，我們會自動識別靜態、動態及混合內容，並相應地選擇最近的邊緣節點及最佳傳輸路徑。靜態內容將分配給最近的邊緣節點，而動態內容將智能地選擇最佳返回路徑。通過實時部署不同的傳輸策略，我們可為網站及應用程序提供高可靠性及低延遲的加速服務。
- **源站保護**。我們會隱藏源站的IP地址，使其不會暴露在網絡中，從而使潛在攻擊者無法找到目標。因此，我們可保障客戶網絡的可靠性及安全性。

### 邊緣下載交付網絡

邊緣下載交付網絡可在不影響數據安全的情況下優化大文件的下載速度。其通過精確路由終端用戶請求及將文件緩存到離終端用戶更近的最佳邊緣節點來加速下載過程，從而減輕源站的帶寬壓力及相關成本。其改善了文件下載和軟件升級的用戶體驗，是遊戲安裝包、固件升級、移動應用、音視頻下載交付的理想選擇。下圖為邊緣下載交付網絡的簡易說明。



邊緣下載交付網絡具有以下主要功能。

- **預約更新**。我們啟用預約更新功能，即根據用戶的預約時間，將需要下載的文件預先抓取到邊緣節點進行緩存。終端用戶可直接從網絡邊緣端下載最新文件，從而提高文件下載速度，減少源站的擁塞。

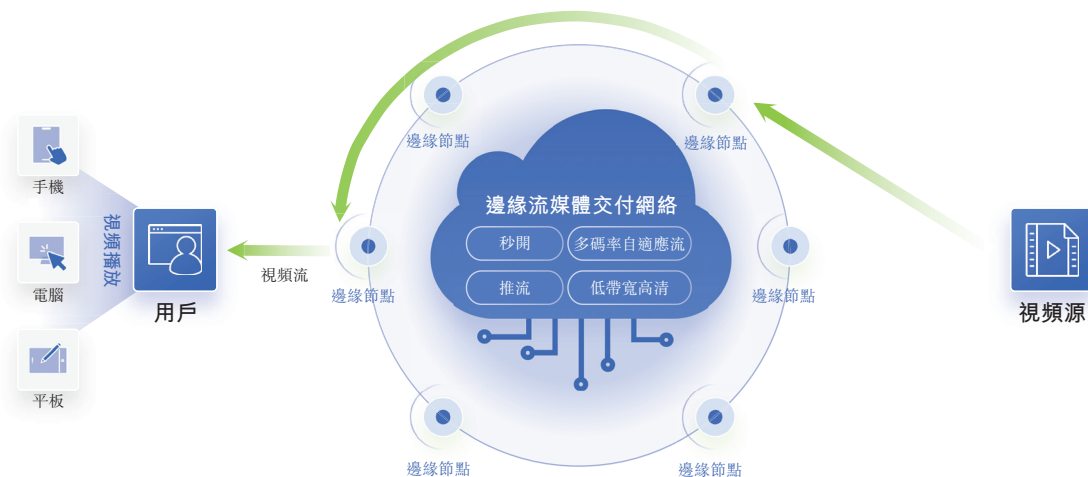


## 業 務

- **斷點續傳。**我們可讓用戶能夠恢復因意外原因而中斷的下載，使用戶可從停止的地方繼續下載，而無需重新下載。
- **防盜鏈、防劫持和防篡改。**我們採用邊緣節點間的安全傳輸技術，以及對所訪問文件的文件指紋驗證技術，每天可進行海量次數的驗證，從而防止文件被劫持及篡改。此外，我們亦通過對訪問者身份的先進識別及驗證技術提供防盜鏈保護，有效防止內容被盜版。

### 邊緣流媒體交付網絡

我們提供具有全面功能的邊緣流媒體交付網絡，旨在加快視頻點播與直播流媒體客戶的視頻傳輸速度，實現不間斷的流媒體體驗。我們利用視頻傳輸優化智能資源調度技術，動態匹配用戶帶寬及視頻清晰度，優化傳輸速度。此外，我們的邊緣流媒體交付網絡亦能幫助視頻流到達世界各地的觀眾，提高加載速度及播放流暢度，並防止盜版傳播。下圖為邊緣流媒體交付網絡的簡易說明。



邊緣流媒體交付網絡具有以下主要功能。憑藉此等先進功能的賦能，我們的流媒體解決方案可支持多種應用場景，這些應用場景需求多元化，對高併發性及低延遲有着嚴格要求，例如電子商務、遊戲、體育賽事及在線教育的直播流媒體。

- **多碼率自適應流。**多碼率自適應流功能旨在使音視頻內容適應不同的終端設備及網絡環境。其通過解封裝、解碼、轉碼、編碼及封裝，實現不同分辨率、幀速率、比特率及編碼格式的音視頻文件或直播流的輸出。因此，視頻流可自動兼容觀眾選擇的各種設備，如智能手機、平板電腦、電視及電腦，從而改善用戶體驗。

---

## 業 務

---

- **秒開**。該特性可在用戶首次點擊播放後立即播放視頻。其能最大限度地縮短從點擊播放開始到出現第一幀畫面的時間，從而減少用戶等待視頻開始的時間，實現了流暢的流媒體體驗。
- **低帶寬高清**。針對不同的視頻場景，利用預先訓練好的AI模型輔助我們選擇更合適的視頻編碼算法和參數以實現在低帶寬的網絡環境下最大化地傳輸高畫面清晰度視頻流的效果。透過上述方式，我們能夠減少傳輸所需的數據量，同時確保相同的播放畫質。即使在帶寬較低的情況下，我們亦能支持高清視頻播放，以適應不斷變化的網絡條件，並提供無縫的實時視頻流體驗。
- **推流**。為方便訪問及分發直播流，我們提供推流功能，其支持將封裝好的直播音視頻流推送到我們的服務器，再通過邊緣流媒體交付網絡將該等音視頻流進一步傳送給終端用戶。

### 安全和計算服務

我們的安全和計算服務使客戶能夠安全訪問網絡及計算資源，並在互聯網邊緣端保護數據及應用程序。通過邊緣安全、零信任安全訪問及安全智能組網等綜合產品，我們通過直接從源頭識別及攔截常見類型的複雜攻擊，為網站及應用程序提供廣泛的保護。此外，我們提供不同層次的邊緣計算服務，包括邊緣裸金屬、邊緣雲主機、邊緣容器及無服務器函數在邊緣提供全方位的邊緣算力和計算服務能力。因此，針對車聯網、物聯網、AR/VR、AIGC、工業控制系統、雲遊戲及智慧城市等對實時交互有嚴格要求的應用場景，我們能有效優先在邊緣進行數據收集、聚合、處理、分析及智能推理，並進一步與中心雲連接。截至2023年6月30日，我們已將安全和計算服務部署在全球超過1,500個邊緣節點上，令我們的客戶可盡可能就近採用安全和計算服務。

我們亦投資於基於人工智能的機器學習能力，以增強我們的安全和計算服務，其涉及多種特定算法，通過不斷使用數據自動改進。我們努力在安全和計算服務中集成機器學習算法，從而降低無法檢測未知形式攻擊的風險，提高安全保護的有效性。

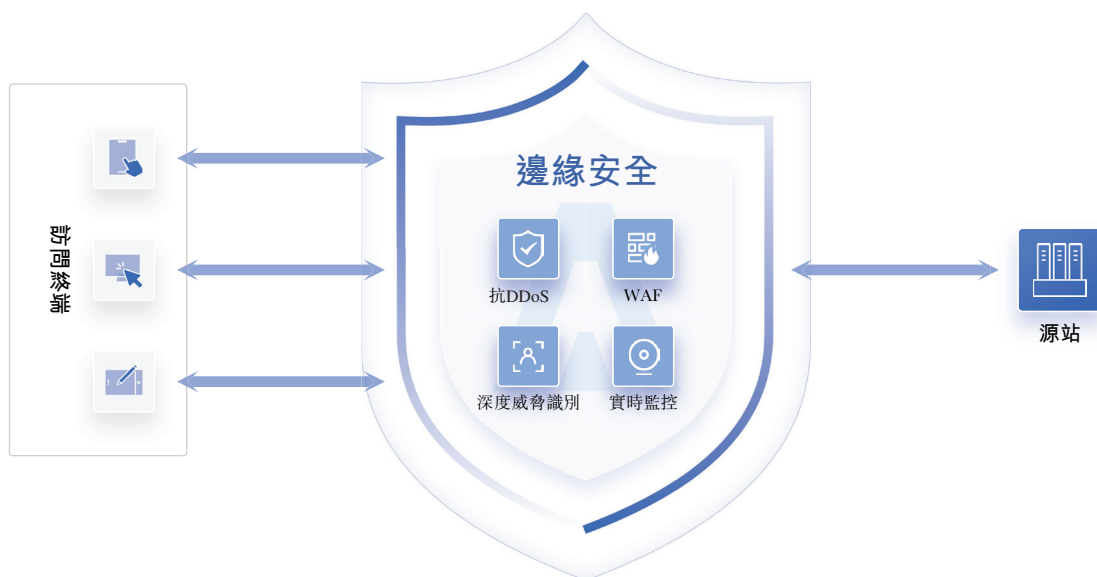
## 業 務

於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的安全和計算服務付費客戶分別為549家、601家、647家、354家及381家。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們來自安全和計算服務的收入分別為人民幣79.7百萬元、人民幣206.5百萬元、人民幣157.2百萬元、人民幣74.6百萬元及人民幣139.2百萬元，分別佔同期總收入的4.4%、9.1%、7.4%、7.4%及12.8%。

我們提供的安全和計算服務採用模塊化設計，可根據客戶需求定制功能、服務及解決方案。我們的安全和計算服務主要包括以下內容。

### 邊緣安全

我們提供全面的安全服務組合，以保護數據在傳輸及計算過程中的安全，此等過程甚至發生在最遠的網絡邊緣端，適用於有更高安全要求的網站及應用程序。利用我們的邊緣安全技術，我們為客戶提供合適的安全服務，保護其網站及應用程序免受無法訪問、內容篡改及數據盜竊等安全威脅，旨在提供高級安全保護，同時不影響連接及交付體驗。下圖為邊緣安全的簡易說明。



邊緣安全具有以下主要功能。

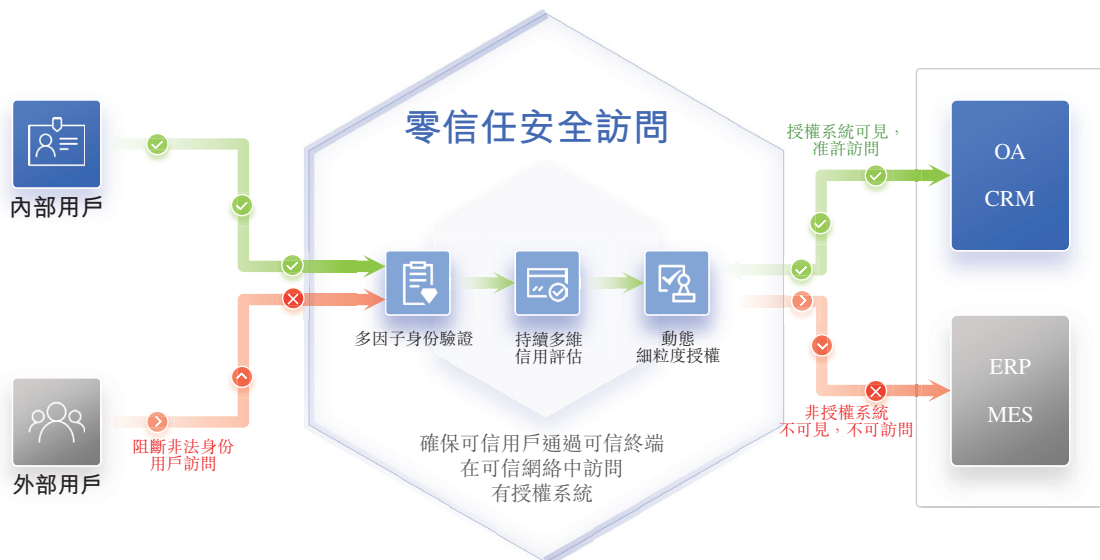
- **Web應用防火牆 (「WAF」)**。我們的WAF可實時保護網站、應用程序及API免受惡意攻擊。其可在新威脅及漏洞出現時自動、持續對其進行檢測及分類，並創建新規則以抵禦攻擊。在我們專業安全團隊的支持下，我們的WAF可在發現漏洞的當天對攻擊作出回應，並提供快速修復。

## 業 務

- **抗分佈式拒絕服務攻擊 (「抗DDoS」)**。我們的抗DDoS可抵禦來自眾多來源的分佈式拒絕服務攻擊，同時允許正常流量通過，從而保護客戶免受多種分佈式攻擊。利用我們的海量異構資源調度技術，我們擴大了對分佈式拒絕服務攻擊的捕獲範圍，並對數十TB的大規模分佈式拒絕服務攻擊提供有效保護。通過實時監控及篩查，我們的抗DDoS能有效降低攻擊造成的服務中斷及數據洩漏風險。
- **深度威脅檢測 (「ATD」)**。我們的深度威脅檢測可通過實時分析流量日誌及深度關聯數據，識別內部及外部網絡環境中的複雜威脅及攻擊。其亦可利用人工智能算法不斷自我學習、訓練及優化，從而提供更準確的威脅檢測。此外，我們的深度威脅檢測還可根據威脅及攻擊的行為及時間、地點、身份、範圍、行為及結果建模，從而建立用戶安全基線，並從中識別異常流量及感知未知威脅。
- **實時監控**。我們在邊緣端實時監控以保護網絡安全。通過分析每個用戶請求行為及返回結果、跟蹤站點的請求數及狀態碼變化，及時感知攻擊事件，以保護網絡安全。

### 零信任安全訪問

傳統的IT網絡安全默認信任組織內網中的任何人及任何設備，安全有賴於複雜的內網訪問監管，受信用戶使用起來非常麻煩，而一旦攻擊者獲得訪問權威威脅範圍又很大。相比之下，零信任是一種安全框架，要求所有用戶（無論是在內網或是外網）每次均必須經過身份驗證及安全授權後，方可訪問該用戶身份匹配的授權資源。從組織的角度而言，零信任安全訪問可對其網絡中的所有用戶進行有效的訪問控制。從用戶的角度來看，其可根據需要順利及安全地訪問所有授權資源。下圖為零信任安全訪問的簡易說明。

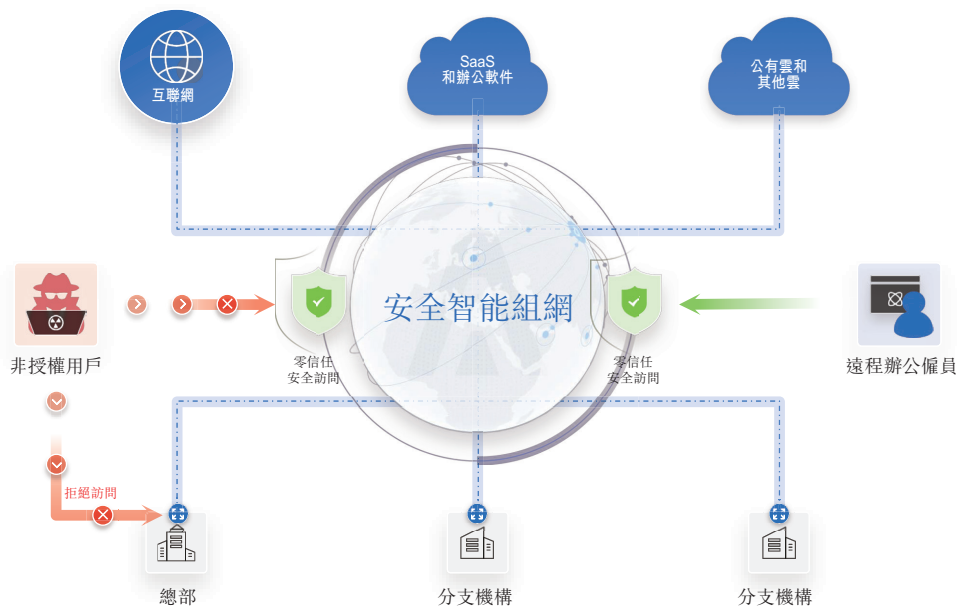


## 業 務

我們的零信任安全訪問以身份識別為導向，通過動態自適應授權，幫助客戶全面管理及保護其內網、資源及數據，旨在應對雲環境中大量複雜的安全威脅。具體而言，我們利用人工智能技術對用戶模式進行在線學習及分析，以識別用戶在每次訪問時的異常行為，從而有效檢測用戶身份盜用情況。此外，在零信任安全框架的支持下，我們將所有應用及資源隱藏以避免遭受外部攻擊，從而提供高度內聚的安全保護。只有經過多因素認證、持續多維度信用評估和動態細粒度授權驗證的可信用戶，才能看到並訪問為其身份定制的授權內網應用系統。我們亦提供內置的WAF及抗DDoS功能，以確保零信任安全訪問服務的安全及穩定交付。

### 安全智能組網

傳統上，採用多協議標籤交換（「MPLS」）專線或VPN組網的企業由於其網絡的剛性及複雜性，無法在分支機構輕鬆執行安全政策，尤其在混合雲環境中。我們的安全智能組網將SD-WAN與零信任安全訪問相結合，提供一種經濟高效的解決方案。我們的安全智能組網服務的架構提供統一控制且即插即用的部署機制，加強了大型企業分支機構與總部之間的互聯，提供全面的安全保護。此外，結合零信任安全訪問，SD-WAN服務可確保分支機構與分支機構之間以及分支機構與總部之間的數據傳輸安全，從而盡量降低多分支網絡中企業內部資源的脆弱性。下圖為安全智能組網的簡易說明。



---

## 業 務

---

安全智能組網具有以下主要功能。

- **集中管理連接。**我們的安全智能組網可讓客戶集中管理多種類型網絡的連接，並實時將流量通過最佳路徑傳輸。客戶還可以在分散的工作場所執行全面的保護措施，並通過同一面板及儀表板監控整體網絡健康狀況。此外，即插即用功能允許在企業範圍內進行快速的網絡部署及升級。多分支機構企業只需點擊一下，即可連接新的分支機構，並將安全策略變動情況分發至數百個分支機構，無須手動調整每個分支機構的網絡配置。
- **零信任訪問管理。**我們的安全智能組網包括零信任訪問網關，管理網絡訪問，允許用戶或物聯網設備訪問網絡的某些區域，且確保其只能連接到網絡上與其授權一致的目的地。通過訪問管理，其可遏制安全威脅，避免信息洩露。

### **邊緣計算及其他**

我們的邊緣計算模塊提供分佈式算力和邊緣計算服務，根據邊緣節點的距離及負載進行調度。通過將數據收集及處理推向靠近終端用戶及設備的網絡邊緣，我們能更好地實現具有更低延遲及更高安全性的互聯體驗。其亦能幫助客戶減少對集中式數據中心的依賴，從而降低數據傳輸成本。借此，我們有望更好地支持車聯網、物聯網、AR/VR、AIGC、工業控制系統、雲遊戲及智慧城市等對實時交互有嚴格要求的應用場景。

## 業 務

我們提供先進的邊緣計算模型，兼容不同的執行環境，包括裸金屬、雲主機、容器及無服務器函數，以提供全幅的邊緣算力和計算服務。下圖為邊緣計算的簡易說明。



我們提供的邊緣計算主要包括(其中包括)以下方面。

- **邊緣裸金屬**。裸金屬服務器是雲計算服務的一種形式，當中，客戶向我們租用不與任何其他租戶共享的物理機器。與虛擬服務器相比，裸金屬服務器具有處理能力強、完全物理隔離以保護安全和隱私、通過專用資源提高服務質量等主要優勢。作為一種服務，邊緣裸金屬適合需要處理關鍵、高強度工作的客戶。
- **邊緣雲主機**。我們提供邊緣雲主機服務，實現更高的可擴展性及靈活性，以快速執行變更。我們的邊緣雲主機在全球的邊緣節點上進行計算，而非在企業內部的單個服務器上進行計算，從而在提供性能的同時避免複雜性。
- **邊緣容器**。我們的邊緣容器服務為客戶提供容器計算資源，使其無須自行管理相關的IT基礎設施即可運行容器，從而提高運營效率，降低帶寬及服務器成本。我們的容器集群託管資源可以匹配客戶的特定需求，並允許其獨立組裝及控制所需的功能。利用我們的全球邊緣節點，我們的邊緣容器服務可為客戶的容器集群提供多個位置，並能快速響應流量突發，從而提高服務的穩定性及可靠性。

---

## 業 務

---

- **無服務器函數**。我們在網絡邊緣端部署無服務器函數（小型、輕量級代碼），使計算能力更接近終端用戶，從而加快處理速度。基於我們的無服務器架構，我們使客戶能夠通過無服務器函數進行計算，而無需構建或管理IT基礎設施，從而降低成本並提高可擴展性。無服務器函數具有更好靈活性及快速響應性，主要適用於處理突發的數據激增。

展望未來，我們計劃透過AI和邊緣雲技術的整合，專注於將邊緣計算服務發展為全球邊緣AI基礎設施服務。邊緣AI在最接近數據來源的位置執行機器學習和深度學習算法，從而以更高的速度及更低的成本提供即時分析。利用我們基於大規模AI模型的運算優化平台，我們尋求增強邊緣AI對所有行業的可用性。請參閱「— 增長戰略 — 擴大我們的服務網絡規模及豐富產品組合」。

此外，我們的數聚蜂巢iPaaS提供API管理服務，以幫助企業解耦、重構、共享及維護其API。在數字化轉型過程中，API對於實現多元化作業系統、數據資產及應用的標準化管理和使用至關重要。我們提供API功能的完整生命週期支持，幫助優化客戶的業務流程並提高其營運效率。截至2023年6月30日，數聚蜂巢iPaaS擁有300多個可視化編程模塊，兼容多種雲環境，包括公有雲、私有雲及混合雲，便於客戶在業務中採用。

### 我們的綜合解決方案

在上文所論述的服務組件組合的基礎上，我們就重點客戶的不同需求為其量身定制綜合解決方案。我們的綜合解決方案提供一個框架，將網絡、安全和計算能力融合到一個單一的雲交付平台中。該框架集成性能加速及安全保護功能，可在多種環境中部署，從而使具有不同要求的不同行業客戶能夠簡化IT架構、提高安全能力並提高整體運營效率。我們亦根據不同行業（如音視頻、社交媒體、遊戲、電子商務、電信、金融、公共服務、交通、智能製造及醫療行業）的應用場景定製解決方案。

以下應用場景將說明，我們如何透過為客戶量身定制的綜合解決方案，為其提供高速、安全、經濟的數字體驗使其獲益。



---

## 業 務

---

### **應用場景1 – 為某視頻分享社交網絡平台提供綜合短視頻解決方案**

該客戶是世界上下載量最大的移動應用程序之一的提供商，移動應用程序的特色是視頻共享社交網絡服務，該服務允許用戶創建短視頻，並共享及觀看該等視頻。

**挑戰。**該客戶需要具有成本效益的解決方案來擴展其現有基礎設施，以支持每月數百萬的新用戶。由於客戶運營以視頻為中心的平台，低延遲及高性能對用戶體驗亦至關重要。此外，在熱點話題出現後，平台的用戶訪問量經常大幅飆升，而客戶須確保具備足夠的服務能力以應對此種激增，同時不影響其應用程序的性能。

**我們的解決方案。**通過我們在全球部署的邊緣節點網絡，我們已為該客戶定制可擴展且高度穩定的邊緣流媒體交付網絡服務，加速了該客戶的應用並減輕了其基礎設施的壓力，從而提升了全球終端用戶的移動視頻分享體驗。此外，我們亦通過智能路由、緩存及傳輸優化等技術，提升了該客戶應用的穩定及高質素性能，並幫助其在首幀時間及視頻比特率等關鍵運營指標上實現顯著改善。

### **應用場景2 – 為某在線支付服務供應商提供混合在線支付安全及加速解決方案**

該客戶是中國持牌支付機構。該客戶致力於提高中國的銀行卡受理及電子支付水平。

**挑戰。**在線支付平台及公共網絡上的銷售點交易歷來是DDoS攻擊的目標。作為一家提供電子支付服務的公司，客戶需要一家安全服務供應商，既能安全地處理用戶的敏感支付信息，又能通過確保支付流程順暢有效而改善用戶體驗。

**我們的解決方案。**我們針對該客戶的業務場景提供完整的抗DDoS解決方案，大大減少了安全事件的發生。我們亦已利用智能路由及傳輸優化技術提供邊緣全站加速網絡，將支付系統性能大幅提高（包括對用戶請求的響應速度提高了200%），而在源站處理的用戶請求數量減少87%。

---

## 業 務

---

### **應用場景3— 為某多分支工程企業集團提供安全智能組網解決方案**

該客戶是一家全國性的工程企業集團，為全球客戶提供石油化工、機械及電氣工程建設方面的多元化工程服務，業務合作遍及全球60多個國家及地區。

**挑戰。**該客戶的業務遍佈全球，組織結構複雜，面臨的挑戰是如何確保全球員工安全高效地在線工作，如何為大量分支機構實現統一的安全保護級別，如何統一總部採用的分散的網絡及安全產品。該客戶亦希望快速實現全企業範圍的網絡安全升級，而傳統的堆疊式網絡及安全產品通常需要數月時間進行部署及配置，並配備複雜的管理系統。

**我們的解決方案。**我們提供零信任安全接入及SD-WAN相結合的綜合安全智能組網解決方案，可讓客戶實現全球分支機構之間的高性能網絡連接，而其僱員可在任何地點安全地遠程訪問互聯網及內聯網。憑藉零信任安全接入服務，我們可幫助客戶升級其整體安全架構，提高防護能力。通過統一的控制平台，我們支持輕鬆訪問及靈活啟動模塊化服務功能，便於客戶有效管理其企業級網絡。因此，與傳統的MPLS VPN方式相比，我們的邊緣雲解決方案將網絡成本大大降低至原來所需的三分之一，並將實施交付時間縮短了300%。

### **應用場景4— 為國家政府某部委提供政府網站安全加速解決方案**

該客戶是中國政府的某部委，對安全要求很嚴格。

**挑戰。**該客戶面臨多層面的挑戰。其政府官方網站的域名歷來面臨被惡意轉移、修改或刪除的風險。隨著公眾對其網站認知度及訪問量的不斷提高，跨運營商、跨地域訪問速度緩慢等問題日益突出。此外，由於其網站被作為權威的政府信息發佈平台，每當有新政策發佈，訪問量便會激增，導致無法訪問的風險加大。

**我們的解決方案。**針對該等挑戰，我們提供定制化的解決方案，包括(1)域名鎖定服務，禁止修改、轉移及刪除其網站上的域名、聯絡信息及其他信息，並配合我們的人工監控服務，以提高該政府網站的穩定性及抗攻擊能力；(2)邊緣全站加速網絡，

---

## 業 務

---

提高網站在突發新聞或政策發佈時對用戶訪問的響應速度；及(3)災難恢復，確保即使在源站網絡中斷或發生故障時，仍可通過我們提供的備份服務，實現全天候不間斷訪問網站內容。憑藉有效的解決方案及令人滿意的服務質素，我們已連續三年為該政府機構提供服務，並為中國其他10多個部委推廣實施我們在定制政府網站安全加速解決方案方面的成功經驗。

### **應用場景5 – 為某物流和能源設備企業集團提供開放式平台解決方案**

該客戶是一家總部位於中國的世界領先的物流和能源設備供應商，致力於提供優質可靠的設備及服務，包括集裝箱、車輛、能源、化工和食品設備、及物流服務。作為一家多元化的跨國工業集團，該客戶在全球擁有300多家成員企業。

**挑戰。**該客戶採納了多雲戰略，並促使其數十項核心業務逐步上線，以實現全集團範圍內的財務共享及跨多個內部應用程序的數據治理。該客戶需要綜合安全和計算服務支持其數字化進程，亦需要值得信賴的供應商建立一個集成的API平台，以集中管理其應用程序。

**我們的解決方案。**我們已連續四年為該客戶提供服務，該客戶在業務發展過程中購買及回購了我們多種安全和計算服務。我們幫助該客戶構建API調解平台及深度防禦系統，整合了100多個內部及外部應用程序，我們的混合API平台為構建全方位API管理資產提供綜合服務，並支持每月超過3億次的峰值API調用。我們亦已通過ATD邊緣安全服務，確保客戶的數字資產零安全事故。我們與該客戶建立了穩定的合作關係，且連續數年獲認可為最佳業務合夥夥伴之一，並被推薦成為其數家聯屬公司的供應商，這為我們帶來了更多交叉銷售的機會。

### **應用場景6 – 為某能源和自然資源企業集團提供物聯網數據收集及管理解決方案**

該客戶經營煤炭、火電、新能源、煤化工、交通運輸及環保技術等多個業務板塊。該客戶是全球最大的煤炭、火電、風電以及煤制油及煤化工產品生產商之一。

---

## 業 務

---

**挑戰。**能源及自然資源行業在追求數字化轉型的過程中面臨着挑戰。根據灼識諮詢報告，企業物聯網設置中產生的各種分佈式能源每天可產生海量數據，而通常的做法是將海量數據回傳到集中式雲服務器進行處理，這給其基礎設施及運營效率帶來了更大的壓力。該客戶尋求融合其工業控制系統及IT系統，以有效收集和處理從大量工業控制設備中產生的零散、孤立數據。此外，隨著運營中採用的聯網物聯網工業設備數量大幅增加，該客戶需要更高效地處理數據。

**我們的解決方案。**憑藉邊緣計算能力，我們為客戶提供綜合物聯網數據收集及管理解決方案。我們幫助該客戶在網絡邊緣對來自不同工業控制設備的大量零散、孤立數據進行統一收集及快速計算，從而提高了數據傳輸及計算效率。此外，利用我們的iPaaS界面管理服務及開放式API實力，我們實現了其工業控制及IT系統的融合，以及其物聯網平台的擴展及管理，從而提升其業務管理效率。

### 業務可持續性及盈利之路

#### 我們的歷史業績

我們在服務網絡拓展、創新我們的服務及獲取更多客戶方面進行了大量投資，並取得了豐碩成果。根據灼識諮詢報告，按2022年總收入計算，我們是中國第二大獨立邊緣雲服務供應商，具有強大的全球拓展能力。於往績記錄期間，我們實現了穩定增長。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的收入分別為人民幣1,803.0百萬元、人民幣2,266.3百萬元、人民幣2,132.5百萬元、人民幣1,004.8百萬元及人民幣1,084.2百萬元。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的毛利分別為人民幣77.8百萬元、人民幣168.5百萬元、人民幣193.1百萬元、人民幣24.4百萬元及人民幣137.9百萬元，分別較同期毛利率增加4.3%、7.4%、9.1%、2.4%及12.7%。截至2023年6月30日，我們在50個國家和地區的300多個城市部署了1,700多個全球邊緣節點，網絡帶寬超過80Tbps。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們分別服務1,118家、1,274家、1,375家、933家及1,018家付費客戶，其中97家、118家、127家、71家及82家為我們的重點客戶。我們持續投資於產品創新，使我們得以建立良好的品牌聲譽，並在行業中取得了市場領先地位。

---

## 業 務

---

於往績記錄期間，儘管我們實現了持續的業務發展，但也產生了虧損，主要原因是我們在擴大服務網絡、創新服務及獲取更多客戶方面進行了大量投資。我們於2020年、2021年、2022年及截至2022年及2023年6月30日止六個月分別產生淨虧損人民幣182.9百萬元、人民幣169.2百萬元、人民幣193.3百萬元、人民幣176.7百萬元及人民幣35.9百萬元。此外，截至2020年、2021年及2022年12月31日及2023年6月30日，我們分別錄得累計虧損人民幣225.6百萬元、人民幣394.8百萬元、人民幣588.1百萬元及人民幣624.0百萬元，主要由於過往產生的虧損。因此，於往績記錄期間，我們處於負資產狀況。考慮到(1)[編纂]後，可贖回股份的贖回權將自動終止及所有可贖回股份將由負債重新指定為權益及(2)於[編纂]時[編纂][編纂]，我們預期於2024年實現正資產狀況。

### 行業背景及我們的盈利潛力

根據灼識諮詢報告，美國等更成熟市場的過往經驗，邊緣雲服務行業是一種成熟的商業模式，具有清晰的增長路徑及具吸引力的利潤潛力。然而，該行業通常需要大量的前期資本投入且該行業的邊緣服務供應商需要多年才能實現盈虧平衡並實現高利潤率。

更具體地說，邊緣雲服務通常需要在擴展邊緣節點網絡及其他資源、技術及產品方面的研發及獲取客戶以推動市場接受度方面進行大量前期投資。建立廣泛的全球邊緣節點網絡需要對網絡基礎設施進行大量前期投資，例如自有或由第三方服務供應商託管的伺服器及網絡交換機。此外，邊緣雲服務供應商需要在產品開發方面進行大量投資，並不斷優化及升級產品，以滿足客戶不斷變化的需求。另外，邊緣雲服務供應商需要通過獲取及留住廣大忠實客戶群來推動這些產品的市場接受度，以產生可持續收入。

根據灼識諮詢報告，中國邊緣雲服務市場發展迅速，並將繼續發展，在整體滲透率及盈利能力方面潛力巨大。按收入計算，2022年中國邊緣雲服務行業的市場規模為人民幣555億元，預計到2027年將增長至人民幣2,240億元，複合年增長率為32.2%。根據灼識諮詢報告，按2022年收入計算，作為中國第二大獨立邊緣雲服務供應商，我們擬利用我們的領先地位以及在毛利率方面改善盈利能力的良好往績記錄專注於實現盈利。

我們計劃通過擴大服務網絡及客戶基礎，繼續優化服務組合及提升客戶忠誠度，以及有效管理成本及優化運營效率，進一步提升財務表現，實現長期盈利。

---

## 業 務

---

### 我們的盈利之路

#### *擴大我們的服務網絡和客戶群*

截至2023年6月30日，我們已在全球建立忠誠而多元化的客戶群，累計付費客戶超過1,000名。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們分別服務1,118家、1,274家、1,375家、933家及1,018家付費客戶，其中97家、118家、127家、71家及82家為我們的重點客戶。具體而言，於2022年，我們為全國工商聯於同年評選的中國民營企業500強中前10名企業的四家企業提供服務，並成為中國10多家部委級別政府機構信賴的供應商。

我們計劃繼續擴大我們的客戶群，以推動收入持續增長並實現長期盈利。具體而言，我們計劃主要在我們已建立業務的地區市場（如東南亞、中東、美國和歐洲）及南美、北非和中亞等新興地區市場建立更多的全球邊緣節點。我們希望通過提高邊緣節點的覆蓋率及密度，在任何地點均能以最小的延遲提供更穩定、更廣泛的網絡服務，擴大我們的客戶群，滿足對邊緣應用日益增長的需求，最終提高我們在行業中的市場份額。

此外，我們計劃從不同的行業領域獲取更多的重點客戶，以擴大我們的客戶群。我們還打算與渠道合作夥伴（尤其是電信運營商）開展更深入的合作，充分利用他們龐大的客戶群，並向金融、公共服務和製造業等行業領域拓展。

我們相信，憑藉我們的領導地位和先發優勢，我們完全有能力抓住強勁的市場增長，並提高邊緣雲服務在全球的滲透率。客戶群的擴大預計將帶來規模經濟的增長，進而有助於提高我們的盈利能力。

#### *繼續優化服務組合，提高客戶忠誠度*

我們將戰略重點放在利潤率相對較高的服務上，以提高我們的盈利能力。我們的網絡服務是客戶訪問網絡資源的入口，也是客戶探索通常具有高附加值的邊緣原生安全和計算服務產品的起點。儘管網絡服務業務是我們目前最大的收入來源，但我們相信，我們在邊緣雲服務行業的全面能力使我們能夠戰略性地將我們的服務組合轉向安全和計算服務，並迅速擴大我們的運營規模，以捕捉新的和多元化的客戶需求，並將優化我們的服務組合。

---

## 業 務

---

我們於客戶留存及增加客戶消費方面取得良好的業績。展望未來，我們計劃進一步加強客戶忠誠度，並利用我們在各種應用場景和不同行業領域的一站式綜合解決方案，增加客戶的消費。特別是，我們計劃重點關注企業和政府機構迫切的安全需求，通過適合更多應用場景的新特性和功能擴展我們的服務。隨著人工智能應用和數字化轉型過程中邊緣雲的部署不斷增加，我們還計劃加強我們快速增長的計算服務。因此，我們的目標是增加每名客戶購買的服務類別及每名客戶產生的平均支出，從而推動我們的長期收入增長。

### **有效管理成本，優化運營效率**

管理及優化成本與開支的能力對於我們業務的成功和實現可持續盈利能力至關重要。我們在管理成本和提高盈利能力(就毛利率而言)上取得良好的往績記錄。於2020年、2021年、2022年及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的毛利分別為人民幣77.8百萬元、人民幣168.5百萬元、人民幣193.1百萬元、人民幣24.4百萬元及人民幣137.9百萬元，同期毛利率不斷上升增長，分別為4.3%、7.4%、9.1%、2.4%及12.7%。

於往績記錄期間，我們銷售成本的一個重要組成部分是為支持我們的日常運營而產生的帶寬及機架租賃成本。於2020年、2021年、2022年及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的帶寬及機架租賃成本分別為人民幣1,594.5百萬元、人民幣1,955.0百萬元、人民幣1,786.9百萬元、人民幣904.1百萬元及人民幣866.4百萬元，分別佔同期總收入的88.4%、86.3%、83.8%、90.0%及79.9%。展望未來，我們將繼續增強技術能力，提高帶寬使用效率。同時，隨著我們的業務規模擴大，我們亦可增強我們的議價能力，以向供應商獲得更多的優惠價。因此，隨著我們實現更大的規模經濟效益，我們預計帶寬及機架租賃成本佔收入的比例將逐步下降，從而推動我們的長期盈利能力。

此外，運營費用的管理及控制對我們實現盈利能力很重要，我們打算進一步提高此方面的能力。我們的運營費用包括銷售及營銷開支、行政開支以及研發開支。我們計劃利用已建立的網絡、數據驅動管理系統及積累的運營經驗提高我們的運營效率。此外，我們運營費用的主要部分(即員工開支)一般維持穩定，而不會隨著收入及毛利的增長而成正比增長。隨著業務的不斷拓展，我們預計運營費用佔總收入的比例將保持在一個相對較低的水平。

---

## 業 務

---

### 我們的全球足跡

我們為國內各行各業的客戶提供服務，積累了豐富的經驗，並在客戶中贏得了值得信賴的邊緣雲服務供應商的美譽。隨著客戶的增長及向新地域市場擴張，我們將繼續努力為客戶提供服務。因此，在執行我們的海外戰略時，我們主要致力於為追求出海戰略的中國企業（尤其是我們的現有客戶）服務。隨著我們在海外當地市場逐步建立業務，我們可以收購越來越多的當地企業，以進一步擴大我們的市場份額。

由於海外市場的大多數客戶對當地網絡狀況的了解有限，我們利用積累的經驗，為他們提供現成的解決方案，快速推出服務，加速網絡接入，並一次性提升安全保護級別，從而為成功奠定基礎。我們亦戰略性地專注於加快發展海外市場的邊緣安全和計算服務，以滿足客戶不斷變化的需求。

迄今為止，我們已在全球範圍內建立起業務，並策略性地將業務拓展至東南亞、中東、美國及歐洲等精選快速增長的市場。除在既定市場的滲透工作外，我們亦尋求進軍南美、北非及中亞等若干新興市場，以抓住尚未開發的機會。於2019年，我們在新加坡設立一家附屬公司作為海外總部。於2022年，我們收購了有關藍汛已建立的海外客戶網絡以及銷售及營銷團隊資產。

截至2023年6月30日，我們已在50個國家和地區的300多個城市部署了1,700多個全球邊緣節點，網絡帶寬超過80Tbps。在東南亞及中東的主要國家，我們已經實現了對主要電信運營商網絡及IXP的全面覆蓋。我們的平台亦已適應全球數百家電信運營商的不同網絡，並進行調整以適應不同的基礎設施及當地情況。為進一步提高海外業務的市場知名度，我們自2022年第三季度起建立獨立品牌*EdgeNext*，並在全球業務中採取有針對性的品牌戰略。我們亦在新加坡、西雅圖、倫敦及迪拜等全球七個主要城市組建了本地化服務團隊，以便更好地與客戶對接及發展業務。此外，我們與海外市場的業務夥伴（如海外電信運營商）建立了密切的關係，以為我們的客戶提供持續支持。

得益於我們的市場拓展努力，我們的海外業務發展迅速。我們的海外業務收入由2020年的人民幣143.1百萬元大幅增加至2022年的人民幣389.7百萬元，以及由截至2022年6月30日止六個月的人民幣152.4百萬元增加86.6%至截至2023年6月30日止六個月的人民幣284.3百萬元，而其對當期總收入的貢獻佔比由2020年的7.9%增加至截至2023年6月30日止六個月的26.2%。



---

## 業 務

---

### 我們的技術

我們的技術能力是我們成功的關鍵。我們致力於邊緣雲相關技術的創新、應用及進步，使我們能夠開發並不斷完善具有海量異構資源調度能力的平台分佈式架構，以及通過統一控制平台 *Baishan Canvas* 提供模塊化服務，面向不斷發展的邊緣雲應用場景。

特別是，我們平台的分佈式架構使我們能夠將異構資源標準化，以便進行統一管理，並根據用戶需求及網絡情況對資源進行調度，優化資源分配。然後，我們專有的全球高性能SD-WAN在匯聚邊緣節點方面發揮作用，使其能夠相互協作，以最佳效率及最低成本執行任務。於應用層面，利用我們的邊緣原生技術，我們開發出一種邊緣節點標準化及松耦合架構，這樣我們的服務可在每個邊緣節點一致地提供。因此，我們能夠將我們的服務分解成分離的模塊，獨立部署、維護及擴展。我們亦開發出邊緣安全技術，以實現與邊緣雲兼容的安全功能。

*海量異構資源調度技術*。海量異構資源調度技術旨在協調多類網絡及計算資源的使用，如位於終端用戶附近的IDC網絡、企業辦公網絡、個人電腦及家庭路由器。我們採用先進的決策算法，以根據用戶需求及網絡情況優化資源分配及任務調度。這確保內容的快速交付，並優化網絡資源的利用率。此外，該等技術亦具備一些關鍵功能，包括基於臨時重定向的非侵入式用戶訪問、全網緩存及基於數據量的熱／冷數據交換引擎。此等技術進步實現從傳統CDN數千節點和數萬服務器的規模到擁有管理及使用數百萬節點及眾多服務器處理海量異構資源的能力的突破。因此，我們能夠以更低的成本及更小的網絡延遲處理更接近終端用戶的海量數據，並提供與傳統CDN不相上下的服務質量。

*全球高性能SD-WAN*。我們設計並實施一套優化網絡傳輸性能的專有技術，以全球高性能SD-WAN為代表，有效實現了海量異構邊緣節點的安全高效互聯。為解決這一問題，中心雲服務供應商必須建設光纖網絡。相比之下，我們的全球高性能SD-WAN將所有邊緣節點組成一個網絡，為邊緣雲調度控制以及視頻會議、物聯網通信控制、多分支安全組網等端到端應用場景奠定網絡基礎，從而實現智能化、集中統一的網絡管理。我們在SD-WAN方面的技術進步主要體現在：(1)數據平面採用無狀態

---

## 業 務

---

中轉節點，通過分段路由實現快速匯聚，適用於公共網絡；(2)統一控制和管理平台，實現全球範圍內的流量優化調度，靈活適應不同業務場景的網絡傳輸需求；及(3)全球動態智能路由算法和實時動態鏈路優化，旨在實現全球點對點通信的高可達性、高穩定性、高速度及低成本。全球高性能SD-WAN可在不同的應用場景中實現更快的數據傳輸。例如，文件下載速度可加快10倍以上。

*邊緣原生技術。*邊緣原生技術是我們服務模塊的統一底層技術基礎設施。雖然邊緣雲節點是大量異構的網絡、設備及操作系統，但我們引入邊緣原生技術，以實現統一抽取及封裝，從而在雲基礎設施上構建及運行高擴展性、高靈活性及高彈性的應用。通過邊緣原生技術，我們為每個邊緣雲節點採用相同的標準化雲計算技術架構，從而將底層計算資源集中起來，實現靈活而統一的平台化容量管理。底層異構對上層業務透明，簡化我們的開發及運營管理。基於此標準化的技術平台，我們能夠顯著提高應用開發的效率，縮短新服務的開發週期。

*邊緣安全技術。*我們開發出邊緣安全技術，以保護我們的基礎設施以及安全和計算服務。為應對海量DDoS攻擊，我們開發出高性能的抗DDoS防火牆軟件，其能實現單機千萬級別PPS的消息處理能力。我們的邊緣節點採用容器及微服務架構，在為不同服務分配獨立的網絡及進程空間時，實現安全的資源協調，盡量減少應用安全漏洞造成的相互影響。此外，我們亦建立起全球統一的零信任網絡，以實現全球辦公內網的安全互聯，並建立基於零信任安全的訪問控制，以實現對辦公應用的每次訪問進行透明、安全地驗證。

---

## 業 務

---

### 數據隱私及安全

我們認為數據安全對我們的品牌以及客戶對我們服務的信心至關重要。作為一家邊緣雲服務供應商，我們通常會處理客戶使用我們的服務所產生的數據類型（「客戶數據」），包括客戶提供的文本、音頻、視頻及圖像，其中可能包括客戶收集或處理的終端用戶的個人信息。我們實施了白山雲客戶數據保護聲明，據此，客戶的數據由相關客戶控制及管理，除非法律法規要求或相關客戶請求，否則我們不會訪問、使用或披露客戶的數據。由於我們的客戶應被視為決定其本身的數據處理活動目的及方法的數據處理者，他們應遵守有關數據安全及隱私的相關法律法規，包括有關個人數據的法律法規。我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在有關網絡及數據安全的所有重大方面一直遵守我們於所有適用的中國法律及法規項下的義務。有關詳情，請參閱「監管概覽－與我們的中國業務有關的法律及法規－有關網絡安全、數據安全及保護個人信息的法規」。

我們採用多種技術措施以預防及檢測數據安全和隱私方面的風險及漏洞，例如加密、防火牆、漏洞掃描及日誌審計。我們保存數據訪問日誌，其記錄所有與數據有關的處理活動，並對高風險處理活動進行手動或自動監控及審核。此外，我們建立起備份機制，以確保在發生安全攻擊等事故時的容災能力。

我們為員工實施了數據安全行為準則，規定員工不得從事可能危及我們的信息系統及基礎設施或給其造成負擔的未經授權行為，並須遵守訪問、使用及配置我們的服務器、網絡及數據庫的具體要求。我們的員工應遵守數據安全及隱私方面的相關法律法規。我們亦制定了嚴格的授權及認證程序及政策。我們的員工僅能訪問履行其職責所需的最低級別的數據，在嘗試訪問時必須驗證授權。

我們成立了數據安全工作小組，由首席執行官領導，負責全面制定我們的數據安全政策及程序。彼等將在發生信息安全事故時協調我們的應急措施。此外，我們亦成立了一個由多個部門組成的數據安全執行小組，負責執行數據安全工作小組的決策，安排及實施與數據安全相關的各項舉措。

---

## 業 務

---

我們認為，我們已建立起一個值得信賴的信息系統，其能夠確保我們服務的穩定性及安全性。我們已獲得可信雲服務認證、信息安全管理体系認證(ISO27001)、質量管理体系認證(ISO9001)、信息技術服務管理体系認證(ISO20000)及隱私信息管理系統合規認證(ISO27701)。我們亦已完成相關服務產品在中國公安部的安全等級第三級備案。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司並無發生任何對本公司業務運營或財務狀況造成重大不利影響的數據外洩及數據入侵事件。

### 研發

研發對於我們在服務及技術方面的持續創新至關重要。於往績記錄期間，我們在研發方面投入大量資金，通過創新的特性及功能增強我們的服務，並改進我們的底層技術及架構。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣97.4百萬元、人民幣141.9百萬元、人民幣137.6百萬元、人民幣74.4百萬元及人民幣58.7百萬元，分別佔我們同期收入的5.4%、6.3%、6.5%、7.4%及5.4%。

我們的研發工作主要針對技術及服務的創新，以及圍繞重點客戶的特定需求的舉措。我們亦根據客戶反饋、市場需求及戰略規劃，不斷提高我們現有服務及技術的標準和性能。在創新研發項目方面，我們採用系統化的實施程序，包括明確研發計劃及任務、市場調查及相關技術的初步研究、項目規劃及審批、執行及管理、相關服務的推出以及最終評估及驗收。對於針對重點客戶需求的研發項目，我們會對客戶的特殊要求進行分析，並密切關注我們的開發及交付進度以及產品的質量。我們制定了管理與關鍵客戶溝通及項目執行的協議，根據協議，我們將與該等客戶確認需求，並定期向其通報我們的開發進度。我們相信，我們高效的研發流程及開發能夠確保研發活動的執行，使我們能夠及時、靈活地捕捉技術進步、市場趨勢及客戶需求。

## 業 務

擁有專業知識及行業經驗的研發人才對我們業務的長期成功至關重要。為此，我們組建了一支實力雄厚、素質優良的研發團隊，擁有計算機科學、網絡、雲技術及大數據分析等相關學科背景。截至2023年6月30日，我們的研發團隊共有405名成員，佔員工總數的65.8%。我們的技術委員會負責制定我們的整體研發戰略，並協調研發項目的執行及管理。我們的技術委員會由首席技術官童劍先生領導，其在相關行業的平均從業經驗超過20年，並為我們的研發工作提供重要的見解及指導。我們的研發團隊下設三個職能部門，分別專注於：(1)網絡服務及安全及計算服務的研發，直接培育我們為客戶提供的產品；(2)技術基礎設施及架構的建設與維護，鞏固我們的底層技術基礎，改善研發成果；及(3)服務及研發項目的質量保證及交付後的運營與維護。截至最後實際可行日期，我們亦已建立五個研發中心，位於北京、上海、廈門、淮南及貴安，使我們能夠根據業務增長擴大研發能力。

## 銷售及營銷

### 銷售安排

於往績記錄期間，我們主要向中國客戶銷售服務。憑藉我們的全球邊緣節點及服務能力，我們亦有選擇性地將業務拓展至其他一些國家及地區，包括東南亞、中東、美國及歐洲。特別是，我們一直致力於協助中國企業的國際擴張及海外業務運營。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們分別擁有約1,075家、1,236家、1,224家、896家及862家總部位於中國的付費客戶，以及43家、38家、151家、37家及156家總部位於其他國家及地區的付費客戶。

與行業慣例一致，我們採用直銷及渠道合作兩種模式。下表按銷售渠道載列我們於所示期間的收入明細，包括絕對金額及佔總收入的百分比。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)									
直銷 .....	1,798,340	99.7	2,259,809	99.7	2,121,599	99.5	1,001,398	99.7	1,078,526	99.5
向渠道合作夥伴銷售 ..	4,633	0.3	6,525	0.3	10,863	0.5	3,432	0.3	5,703	0.5
總計 .....	<u>1,802,973</u>	<u>100.0</u>	<u>2,266,334</u>	<u>100.0</u>	<u>2,132,462</u>	<u>100.0</u>	<u>1,004,830</u>	<u>100.0</u>	<u>1,084,229</u>	<u>100.0</u>

---

## 業 務

---

### 直銷

我們依靠內部銷售團隊直接向客戶銷售我們的服務。特別是，我們主要通過直銷銷售我們的網絡服務。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們分別向1,097家、1,225家、1,299家、857家及951家付費客戶直接銷售我們的邊緣雲服務。

我們一般與直銷客戶簽訂具有法律約束力的銷售協議。於往績記錄期間，我們與直銷客戶之間並無任何重大違約導致協議終止。

我們的網絡服務協議通常包括以下主要條款。

- *服務範圍*。我們根據協議中的規格向客戶提供多種網絡服務及／或解決方案的組合，主要包括邊緣全站加速網絡、邊緣下載交付網絡及邊緣流媒體交付網絡等關鍵服務組件。
- *定價及付款*。就我們的網絡服務，我們一般根據客戶的實際使用量向客戶收取費用。有關更多詳情，請參閱「—銷售及營銷—定價」。我們亦可能規定某些客戶的最低承諾使用量。我們一般在上月結束後10天內按月向客戶發出賬單，然後由客戶審核，且通過銀行轉賬支付。我們一般向客戶授予一至三個月的付款週期。
- *服務級別協議*。作為協議的一部分，我們一般按照承諾的服務級別向客戶提供網絡服務，包括確保我們服務的可用性。倘若由於我們的原因導致無法達到服務可用性要求，我們將對相關客戶進行補償。客戶應將可能危及我們平台的可預見攻擊風險通知我們。
- *合規性*。作為協議的一部分，我們要求客戶與我們簽署一份互聯網安全承諾書，根據該承諾書，客戶承諾遵守有關數據安全及隱私的相關法律法規，不製作、複製、發佈或傳播非法內容。客戶亦應向相關政府部門進行必要的業務運營備案，並對其運營內容的合法性負責。

---

## 業 務

---

- **期限及終止。**協議期限一般為一年，如雙方在上一期限結束前30天內均未對續約或修改合約條款提出異議，協議一般會自動續期一年。如另一方嚴重違約，或在事先書面通知另一方的情況下，任何一方均可終止協議，但須支付一定的賠償金。

與直銷客戶簽訂的安全和計算服務協議通常包括以下主要條款。

- **服務內容及級別。**我們根據協議中的規定向客戶提供安全和計算服務的多個模塊化服務組件。我們承諾根據相關的服務級別協議提供特定的安全和計算服務，包括確保我們的服務可用性及抵禦指定類型的安全攻擊。
- **定價及付款。**就我們的安全和計算服務，我們通常根據所提供的每類服務向客戶收取固定的月度費或季度認購費。有關更多詳情，請參閱「一 銷售及營銷 一定價」。我們一般要求直銷客戶在我們提供安全和計算服務前預付費用。
- **退款政策。**我們一般不允許退款。對於我們提供的預付訂購套餐服務，只有在我們的服務連續超過預定時長無法使用的情況下，客戶才可以取消套餐。在此情況下，客戶有權按訂購期剩餘時間的比例獲得退款。於往績記錄期間，並無發生重大退款。
- **雙方義務。**如客戶被確定為關鍵信息基礎設施運營商，則應通知我們，而如客戶未能及時提供此類通知，我們一般不對其違規行為負責。雖然我們致力於提高我們的服務能力，但我們並不保證我們的安全和計算服務將能夠提供絕對的保護，對於超出行業技術標準的服務缺陷，我們不承擔任何責任。
- **合規性。**作為協議的一部分，我們要求客戶與我們簽訂互聯網安全承諾書，根據承諾書，承諾遵守有關數據安全及隱私的相關法律法規，不製作、複製、發佈或傳播非法內容。客戶亦應向相關政府部門進行必要的業務運營備案，並對其運營內容的合法性負責。

---

## 業 務

---

- **期限及終止。**協議期限一般為一年，如果雙方在上一期限結束前一個月均未對續約或修改合同條款提出異議，協議一般會自動續期一年。如另一方嚴重違約，或在事先書面通知另一方的情況下，任何一方均可終止協議，但須支付一定的賠償金。

### 向渠道合作夥伴銷售

除直銷外，我們亦採用渠道合作模式銷售我們的安全和計算服務及網絡服務。我們的渠道合作夥伴主要由雲相關服務的合格供應商組成，特別是在雲安全相關領域擁有豐富經驗及客戶資源的供應商。截至2023年6月30日，我們與來自中國13個省、直轄市及自治區以及海外市場的67家渠道合作夥伴合作。我們相信，通過與渠道合作夥伴合作銷售我們的服務及解決方案，我們可利用其在相關領域的渠道資源及經驗，擴大我們的最終客戶群及我們服務及解決方案的使用量，並降低我們在相關分部的銷售及營銷成本，根據灼識諮詢報告，這在邊緣雲行業中是慣例。

於往績記錄期間，據我們的董事所知，除擔任我們的渠道合作夥伴外，我們的渠道合作夥伴(包括其各自的股東、董事、高級管理層或其各自的任何聯繫人)過去或現在與本公司、本公司的附屬公司、股東、董事、高級管理層或其各自的任何聯繫人概無任何關係(包括但不限於業務、親屬、信託、僱傭、持股、融資或其他關係)。於往績記錄期間，我們並無向我們的渠道合作夥伴提供任何重大墊款或財務資助。

我們與渠道合作夥伴之間主要是賣方與買方的關係。我們的渠道合作夥伴按月或按年訂購套餐(附有某個服務金額上限)購買我們的服務和解決方案並預付款，然後按協議規定銷售予其客戶。我們為彼等提供相關培訓、營銷及運營支持，並根據銷售表現為渠道合作夥伴提供折扣。我們亦要求渠道合作夥伴不得以低於我們直銷價的價格向最終客戶提供我們的服務和解決方案。一般情況下，我們不會為渠道合作夥伴設定最低購買金額或銷售目標，除非我們的服務質量存在缺陷，對客戶的業務造成負面影響，否則不允許對已購買服務進行退款。

與我們直銷的收入確認類似，我們主要(1)就我們的安全和計算服務隨時間或於指定的項目里程碑後按直線法確認；及(2)基於我們的網絡服務的實際使用量確認渠道合作夥伴銷售的收入。



---

## 業 務

---

### 定價

我們根據業界類似服務的定價水平以及產品的內容及規格確定服務及解決方案的定價。我們根據行業慣例對服務及解決方案實行定價政策。

對於我們的網絡服務，我們一般根據客戶的的實際使用量向客戶收取費用。我們可能為某些客戶提供網絡服務標準單價的折扣。就我們的安全和計算服務，我們一般向客戶收取以下費用：按月收取的使用費；根據所提供的每種服務類型收取的軟件許可費；或在客戶接受服務時或根據協議達到指定的項目里程碑時向客戶收取的項目費。

### 營銷策略

我們提供的服務帶動我們營銷活動取得成果。利用我們的全面服務組合，我們致力於增強客戶忠誠度，滿足其不斷發展的需求，並以網絡服務為切入口，為其他高附加值安全和計算服務創造大量交叉銷售及追加銷售的機會。我們在銷售及營銷活動中貫徹這一理念，不斷提供卓越的服務，並推出吸引現有及潛在客戶的技術亮點。此外，由於我們繼續升級及擴大我們的服務以滿足彼等不斷升級的業務發展需要，客戶往往會信賴我們提供更多的服務。

我們力求通過售後服務獲得經常性收入，並在深入了解客戶不斷變化的需求後交叉銷售新服務。此外，我們認為，自公司成立以來，我們憑藉優質可靠的服務積累了良好的口碑，這對我們的銷售及營銷工作的成功至關重要。我們主要通過能夠直接接觸潛在客戶的線下渠道（如行業活動、展覽及會議）推廣我們的服務，並有選擇地採用在線營銷渠道推廣我們的服務和解決方案。我們亦通過搜索引擎優化及關鍵字搜索活動等在線廣告，以及與邊緣雲服務行業的意見領袖及其他參與者合作開展線上研討會流媒體活動等內容營銷活動，開展線上營銷。未來，我們擬進一步釋放交叉銷售及追加銷售的潛力，提高我們在目標行業領域及海外市場的銷售及營銷能力。請參閱「一增長戰略－加強我們的營銷及客戶服務能力」。

---

## 業 務

---

### 銷售及營銷團隊

截至2023年6月30日，我們擁有一支由134名成員組成的銷售及營銷團隊，彼等經驗豐富，服務於不同的組織，包括中國及海外的互聯網公司、傳統行業公司及政府機構。我們建立了強大的直銷網絡，截至2023年6月30日，該網絡覆蓋中國12個省市。我們已將銷售及營銷力量擴展到東南亞、中東、美國及歐洲等若干海外市場。在通過渠道合作夥伴進行銷售方面，我們亦有一支專門的團隊負責實施及協調相關銷售及營銷活動。

我們的銷售及營銷團隊與現有及潛在客戶保持定期聯繫，以了解彼等的需求，推廣我們的服務並把握銷售機會。此外，在適用法律法規要求的範圍內，我們亦參與由政府機構客戶管理的公開招標。我們有時也會參與其他客戶要求的類似客戶參與流程。

於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的銷售開支分別為人民幣64.5百萬元、人民幣115.1百萬元、人民幣140.6百萬元、人民幣64.0百萬元及人民幣70.1百萬元，分別佔同期收入的3.6%、5.1%、6.6%、6.4%及6.5%。

### 客戶服務

我們認為，專門的客戶支持是與客戶建立長期合作關係的關鍵，亦可轉化成我們可持續發展的品牌資產。對於我們的重點客戶，我們的專業客戶服務人員及業務架構師團隊會根據重點客戶的業務需求，為其推薦定制的解決方案，並部署特定服務模塊的最佳組合。我們亦定期進行客戶回訪，並根據客戶不斷變化的業務需求，尋求交叉銷售及追加銷售的機會，以優化我們的服務表現，幫助重點客戶不斷提高運營效率。對於非重點客戶，我們幫助其在我們的平台上部署自主選擇的服務模塊，並提供持續的客戶服務。

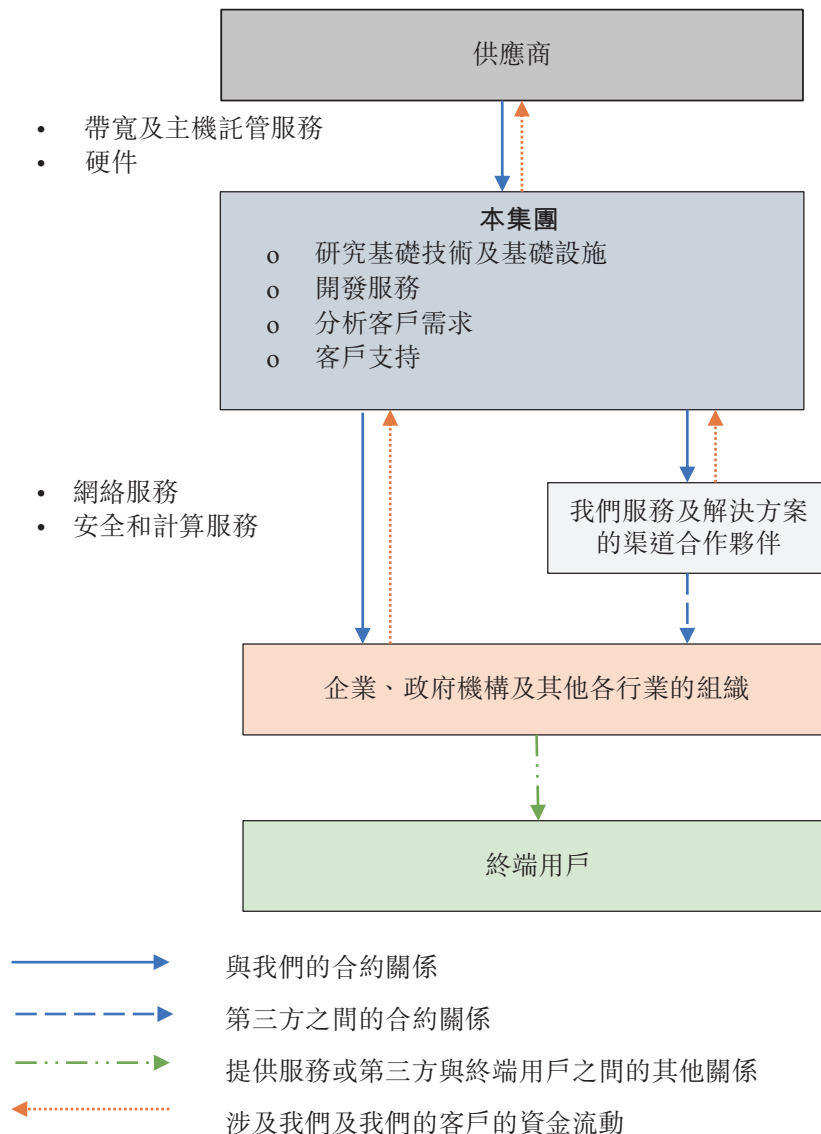
我們提供快速響應及專業的售後客戶支持，以提高客戶滿意度，帶動客戶參與，確保客戶留存率。除為中國客戶提供服務外，我們亦在新加坡、西雅圖、倫敦及迪拜等全球七個主要城市組建了本地化服務團隊，以更好地與客戶洽談業務及拓展業務。截至2023年6月30日，我們在中國及海外的專職客戶服務團隊包括108名人員，通過該等客服人員為所有客戶提供全天候在線運維服務，並做出及時的客戶服務響應。我們

## 業 務

的客戶服務人員在收到客戶諮詢後立即（通常在數分鐘內）做出回應，並定期提供最新進展情況，以確保及時解決相關問題，盡量減少對客戶體驗及業務運營的負面影響。就某些需要更加個性化和及時的售後支持的客戶，我們有一支專職的項目經理團隊，負責服務的整個生命週期，並提供一對一的技術諮詢，提供更有針對性的售後技術支持及服務。我們亦通過客戶支持了解客戶不斷發展的需求，使我們可預測客戶需求，發現新的商機。

### 我們的客戶及供應商

我們已開發並向多個行業領域的客戶交付邊緣雲平台，主要包括音視頻、社交媒體、遊戲、電子商務、電信、金融、公共服務、交通、智能製造及醫療行業等。下圖說明我們與客戶及供應商的業務流程。



## 業 務

### 我們的客戶

我們的客戶包括企業、政府單位及其他採用我們服務及解決方案的組織，以及（在較小程度上）向其客戶轉售服務或解決方案的渠道合作夥伴。

於往績記錄期間各年／期來自我們的五大客戶的收入分別佔我們2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月總收入的74.5%、74.9%、76.9%及63.4%，而於往績記錄期間各年／期來自最大客戶的收入分別佔我們同期總收入的42.6%、34.4%、47.9%及36.8%。我們一直在豐富我們的客戶基礎，旨在獲取更多不同行業領域的重點客戶，降低客戶集中的風險。於往績記錄期間，我們服務的客戶群不斷擴大，於2020年、2021年、2022年及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的重點客戶數量不斷增加，分別為97、118、127、71及82家。我們亦計劃複製我們一站式綜合解決方案的成功經驗，加強在關鍵行業領域的客戶滲透，並進一步擴大我們在海外各區域市場的客戶群。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們大部分收入來自向數目有限的客戶的銷售，這可能使我們面臨客戶集中的風險。」

下表列載往績記錄期間我們五大客戶的若干資料。

客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)	業務關係 開始年份	主營業務	購買的服務
<b>截至2020年12月31日止年度</b>					
客戶A . . . .	768,588	42.6	2016年	綜合資訊、視頻、AI教育、AI技術、企業SaaS及其他服務	網絡服務以及安全和計算服務
客戶B . . . .	293,671	16.2	2017年	電信以及提供其他資訊科技平台、應用程序和解決方案	網絡服務
客戶C . . . .	143,256	8.0	2016年	網絡廣告、金融科技、企業服務等互聯網增值服務	網絡服務以及安全和計算服務
客戶D . . . .	72,193	4.0	2018年	視頻遊戲開發	網絡服務
客戶E . . . .	66,267	3.7	2019年	計算機硬件、軟件及輔助設備銷售、互聯網技術、數據處理及其他服務	網絡服務以及安全和計算服務
<b>總計 . . . . .</b>	<b>1,343,975</b>	<b>74.5</b>			

## 業 務

客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)	業務關係 開始年份	主營業務	購買的服務
<b>截至2021年12月31日止年度</b>					
客戶A . . . .	779,767	34.4	2016年	綜合資訊、視頻、AI教育、AI技術、企業SaaS及其他服務	網絡服務
客戶B . . . .	628,561	27.7	2017年	電信以及提供其他資訊科技平台、應用程序和解決方案	網絡服務以及安全和計算服務
客戶C . . . .	124,840	5.5	2016年	網絡廣告、金融科技、企業服務等互聯網增值服務	網絡服務以及安全和計算服務
客戶E . . . .	82,004	3.6	2019年	計算機硬件、軟件及輔助設備銷售、互聯網技術、數據處理及其他服務	網絡服務以及安全和計算服務
客戶D . . . .	81,643	3.6	2018年	視頻遊戲開發	網絡服務
<b>總計 . . . . .</b>	<b>1,696,816</b>	<b>74.9</b>			
<b>截至2022年12月31日止年度</b>					
客戶A . . . .	1,020,925	47.9	2016年	綜合資訊、視頻、AI教育、AI技術、企業SaaS及其他服務	網絡服務以及安全和計算服務
客戶B . . . .	336,503	15.8	2017年	電信以及提供其他資訊科技平台、應用程序和解決方案	網絡服務以及安全和計算服務
客戶F . . . .	118,403	5.6	2020年	移動通信、固網通信、數據通信、互聯網及其他電信相關服務	網絡服務以及安全和計算服務
客戶G . . . .	101,390	4.8	2018年	電子商務	網絡服務
客戶D . . . .	62,627	2.9	2018年	視頻遊戲開發	網絡服務
<b>總計 . . . . .</b>	<b>1,639,847</b>	<b>76.9</b>			

## 業 務

客戶	交易金額	佔總收入 百分比	業務關係 開始年份	主營業務	購買的服務
	(人民幣千元)	(%)			
<b>截至2023年6月30日止六個月</b>					
客戶A . . . .	398,537	36.8	2016年	綜合資訊、視頻、AI教育、AI技術、企業SaaS及其他服務	網絡服務以及安全和計算服務
客戶B . . . .	127,866	11.8	2017年	電信以及提供其他資訊科技平台、應用程序和解決方案	網絡服務以及安全和計算服務
客戶F . . . .	59,629	5.5	2016年	移動通信、固網通信、數據通信、互聯網及其他電信相關服務	網絡服務以及安全和計算服務
客戶H . . . .	55,779	5.1	2023年	技術服務、技術開發與諮詢、軟件開發等服務	網絡服務
客戶D . . . .	45,583	4.2	2018年	視頻遊戲開發	網絡服務
<b>總計 . . . . .</b>	<b>687,393</b>	<b>63.4</b>			

據我們所知，截至最後實際可行日期，我們於往績記錄期間的所有五大客戶均為獨立第三方。截至同日，我們的董事、其緊密聯繫人或據我們的董事所知於最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東，並無於我們的五大客戶中擁有任何權益。

### 我們的供應商

我們的供應商主要包括中國及我們運營所在地區市場的帶寬資源、主機託管服務及硬件供應商。帶寬及主機託管服務供應商主要包括電信運營商及其他帶寬資源、機架空間租賃服務以及支持我們服務的相關公用設施及服務的供應商。硬件供應商主要指服務器、網絡交換機及其他硬件的廠商。我們選擇供應商的依據包括其相關經驗、技術及交付能力、服務質量及定價等。

## 業 務

於往績記錄期間各年度／期間自我們的五大供應商的採購額分別佔我們2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月採購總額的28.4%、26.1%、31.4%及34.6%，而於往績記錄期間各年／期我們的最大供應商的採購額分別佔同期我們的採購總額的8.1%、7.5%、14.1%及14.6%。下表載列往績記錄期間我們五大供應商的若干資料。

供應商	交易金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總採購額 百分比 <i>(%)</i>	業務關係 開始年份	主營業務	採購的產品 或服務
<b>截至2020年12月31日止年度</b>					
供應商A..	129,056	8.1	2016年	網絡廣告、金融科技、企業服務及其他互聯網增值服務	帶寬
供應商B..	109,953	6.9	2016年	信息系統運維、軟件開發、數據處理與存儲支持、增值電信及其他服務	帶寬
供應商C..	73,166	4.6	2020年	技術服務、技術開發與諮詢、計算機硬件、軟件及輔助設備銷售及其他服務	帶寬
供應商D..	71,960	4.5	2020年	以物聯網、雲計算、大數據、人工智能為特徵的資訊科技服務	帶寬
供應商E..	67,908	4.3	2015年	技術服務、技術開發與諮詢、電子產品銷售、電信運營及其他服務	帶寬
<b>總計 .....</b>	<b>452,042</b>	<b>28.4</b>			

## 業 務

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)	業務關係 開始年份	主營業務	採購的產品 或服務
<b>截至2021年12月31日止年度</b>					
供應商F ..	151,652	7.5	2015年	電信以及提供其他資訊科技平台、應用程序和解決方案	帶寬
供應商A ..	136,768	6.8	2016年	網絡廣告、金融科技、企業服務及其他互聯網增值服務	帶寬
供應商G ..	89,925	4.5	2015年	技術服務、技術開發與諮詢、計算機技術培訓及其他服務	帶寬
供應商C ..	79,656	4.0	2020年	技術服務、技術開發與諮詢、計算機硬件、軟件及輔助設備銷售及其他服務	帶寬
供應商H ..	68,456	3.4	2019年	技術服務、技術開發與諮詢、業務管理諮詢、軟件服務及其他服務	帶寬
<b>總計 .....</b>	<b>526,457</b>	<b>26.1</b>			
<b>截至2022年12月31日止年度</b>					
供應商F ..	259,090	14.1	2015年	電信以及提供其他資訊科技平台、應用程序和解決方案	帶寬
供應商I ...	130,884	7.1	2016年	固定電話、移動通信、衛星通信、互聯網接入及其他電信相關服務	帶寬
供應商J ...	64,155	3.5	2021年	互聯網技術推廣、互聯網信息、電信運營及其他服務	帶寬
供應商K ..	61,539	3.3	2020年	全球邊緣數據中心服務、互聯網交換服務以及提供與雲連接和邊緣計算相關的產品和服務	帶寬
供應商L ..	61,154	3.3	2020年	電子商務和基於供應鏈的技術和服務	帶寬和設備
<b>總計 .....</b>	<b>576,822</b>	<b>31.4</b>			



## 業 務

供應商	交易金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總採購額 百分比 <i>(%)</i>	業務關係 開始年份	主營業務	採購的產品 或服務
<b>截至2023年6月30日止六個月</b>					
供應商F ..	125,473	14.6	2015年	電信以及提供其他資訊科技平台、應用程序和解決方案	帶寬
供應商I...	59,736	7.0	2016年	固定電話、移動通信、衛星通信、互聯網接入及其他電信相關服務	帶寬
供應商M..	39,671	4.6	2023年	信息系統集成、軟件開發、物聯網技術及應用程序及其他服務	帶寬
供應商N..	36,554	4.3	2018年	技術服務、技術開發與諮詢、計算機系統服務、軟件服務及其他服務	帶寬
供應商O..	34,929	4.1	2022年	技術服務、技術開發與諮詢、增值電信、互聯網接入及其他服務	帶寬
<b>總計 .....</b>	<b>296,364</b>	<b>34.6</b>			

據我們所知，截至最後實際可行日期，我們於往績記錄期間的所有五大供應商均為獨立第三方。截至同日，我們的董事、其緊密聯繫人或據董事所知於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東概無於我們的任何五大供應商中擁有任何權益。

---

## 業 務

---

我們與帶寬及主機託管服務供應商簽訂的服務協議的主要條款載列如下：

- *服務範圍及級別*。供應商承諾向我們提供帶寬及主機託管服務，如機架空間、電力供應、網絡性能及服務器物理安全。其帶寬服務可能基於主要電信運營商提供的基礎服務。供應商應按承諾水平提供服務，並符合相關服務標準，包括確保其網絡可用性及電力供應的連續性。供應商還應對未能按指定水平提供服務以及由此對我們的設備造成的損壞承擔責任。
- *定價及付款*。供應商一般會根據我們的帶寬使用量，向我們收取帶寬服務月費，並就我們放置在供應商處的每台服務器或其他硬件收取主機託管服務月費。一般情況下，供應商在緊接上個月結束後的10個工作日內向我們發出賬單，我們應在確認賬單金額後的90天內通過銀行轉賬向其付款。
- *合規性*。在使用供應商的服務時，我們應遵守有關提供我們的服務過程中的數據隱私及安全的法律法規。
- *期限及終止*。協議期限一般為一年。如對方嚴重違約，或事先書面通知對方，任何一方均可終止協議。

我們與硬件供應商簽訂的採購協議的主要條款載列如下：

- *硬件供應及採購*。供應商承諾按指定單價提供符合相關規格的產品數量。供應商應確保產品符合我們的技術要求，在我們要求的時間及地點交貨，並承擔交付成本和相關保險。我們將在交貨時對產品進行檢驗。
- *付款*。我們一般承諾通過銀行轉賬付款：(1)在產品交付、安裝及驗收後的指定期限內支付合同規定的所有產品的全額價款，或(2)在協議規定的指定時間點分期付款。
- *保修*。我們不同的供應商提供不同售後服務。例如，供應商可提供五年的保修期，並應與技術人員聯絡，在規定時間內解決有關產品的錯誤或其他故障。

---

## 業 務

---

此外，我們制定了供應管理政策及程序，以確保我們所採購服務的質量、成本效益及供應水平。我們的採購部門根據不同節點及時間點的需求分析，以及不同類型設備及配置的具體需求，制定採購計劃。我們對潛在供應商的相關經驗、技術及交付能力、服務質量及定價等進行評估。例如，就帶寬供應商，我們在簽訂相關協議前進行系統測試，包括測試其在相關節點的常規容量及壓力測試。然後，我們的採購部門屆時根據相關採購計劃，按照採購程序向符合條件的供應商進行採購。我們的資源管理部負責協調後續的供應申請及管理工作。

### 客戶及供應商重疊

客戶B／供應商F是我們於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月的五大客戶之一，也是我們於2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月的五大供應商之一。客戶B於2020年委聘我們提供網絡服務，以及2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月提供網絡服務以及安全和計算服務，而我們2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月委聘供應商F購買帶寬資源。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，客戶B產生的收入佔我們總收入的百分比分別為16.2%、27.7%、15.8%及11.8%。於2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們向供應商F採購的交易金額佔我們採購總額的百分比分別為7.5%、14.1%及14.6%。

此外，客戶C／供應商A是我們於2020年及2021年的五大客戶之一，也是我們於2020年及2021年的五大供應商之一。客戶C於2020年及2021年委聘我們提供網絡服務以及安全和計算服務，而我們於2020年及2021年委聘供應商A購買帶寬資源。於2020年及2021年，來自客戶C的收入佔我們總收入的百分比分別為8.0%及5.5%。於2020年及2021年，我們向供應商A採購的交易金額佔我們採購總額的百分比分別為8.1%及6.8%。

我們與客戶B／供應商F及客戶C／供應商A之間的銷售及採購條款談判均以單獨方式進行，銷售及採購之間既無相互關聯，也無相互制約。本公司董事確認，本公司向客戶B／供應商F及客戶C／供應商A進行的所有銷售及採購均在日常業務過程中按正常商業條款及經公平磋商進行。本公司董事確認，除上文所披露者外，於往績記錄期間，本公司的主要客戶概非本公司的主要供應商。

---

## 業 務

---

### 季節性

我們通常受季節性因素影響，乃主要由於客戶的業務需求在一定程度上受其客戶及／或終端用戶的偏好影響。在節假日及部分客戶的業務高峰期（如「雙11」電商購物節活動及年終促銷），對我們的網絡服務的需求會大幅增加，乃由於該等客戶需要更大的容量來處理在線流量激增。在海外市場發生地緣政治事件、政府加強監管及宗教節日以及客戶減少在線流量時，對我們服務的需求可能會減少。我們若干客戶在季節方面的預算及公開招標流程亦會導致第四季度安全和計算服務產生的收入增加。

### 競爭

中國及全球的邊緣雲服務行業競爭激烈，存在不同規模及業務模式的競爭對手。我們與提供解決互聯網性能問題服務的公司競爭，包括中國及全球的邊緣雲服務供應商。隨著邊緣雲服務行業的不斷發展及演變，我們與新市場進入者競爭可能加劇。

我們的競爭主要基於我們的全球邊緣節點網絡、邊緣雲服務的覆蓋範圍及性能、生態中立性、技術能力、為忠實和多元化客戶群提供服務的能力以及品牌知名度。我們相信，基於上述因素，我們有能力進行有效競爭。然而，我們的若干現有及潛在競爭對手比我們擁有更高的品牌知名度、更長的運營歷史、更成熟的客戶關係及客戶群、更多的營銷預算，或更強大的財務、技術或其他資源。有關我們運營所在相關市場的競爭資料，請參閱「行業概覽」。

### 牌照、許可證及批准

根據我們經營所在司法管轄區的法律法規，我們需要自政府部門獲得各種牌照、許可證及批准。我們的中國法律顧問表示，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已從中國相關政府部門獲得就開展業務而言在所有重大方面屬必須的所有牌照、許可證及批准，且該等牌照、許可證、批准及證書仍然完全有效。截至最後實際可行日期，我們亦在我們經營所在其他司法管轄區就現時業務獲得所需的所有重要牌照、許可證及批准。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在獲得或重續有關牌照、許可證及批准方面並無遭受任何重大困難。

## 業 務

下表載列截至最後實際可行日期，我們現時持有的重要牌照、許可證及批准。

牌照／許可證	持有人	授予單位	最近續期日期	到期日 <sup>(1)</sup>
增值電信業務經營許可證	貴州白山雲	工信部	2021年1月21日	2026年1月21日
信息系統安全等級保護備案證明	貴州白山雲	貴州貴安新區公安局	2018年10月15日	不適用
信息系統安全等級保護備案證明	貴州白山雲	貴州貴安新區公安局	2023年5月3日	不適用
計算機信息系統安全專用產品銷售許可證	貴州白山雲	公安部網絡安全保衛局	2023年2月3日	2025年2月3日
計算機信息系統安全專用產品銷售許可證	上海雲盾	上海市公安局	2023年5月26日	2025年5月26日
計算機信息系統安全專用產品銷售許可證	數安鑫雲	公安部網絡安全保衛局	2023年3月24日	2025年3月24日
增值電信業務經營許可證	上海雲盾	工信部	2022年2月28日	2027年2月28日

## 業 務

牌照／許可證	持有人	授予單位	最近續期日期	到期日 <sup>(1)</sup>
信息系統安全等級 保護備案證明	上海雲盾	上海市公安局	2018年9月12日	不適用
計算機信息系統安 全專用產品銷售 許可證	上海雲盾	公安部網絡 安全局	2022年9月15日	2024年9月15日
計算機信息系統安 全專用產品銷售 許可證	上海雲盾	公安部網絡 安全局	2022年9月15日	2024年9月15日
增值電信業務經營 許可證	安徽鑫雲	工信部	2023年8月17日	2028年8月17日
國家信息安全漏洞 庫兼容性資質證	上海雲盾	中國信息安全評 測中心	2023年11月3日	2026年11月3日

(1) 「不適用」指證書並無到期日，除非被撤銷，否則將一直有效。

### 知識產權

知識產權對我們的業務至關重要，我們投入大量時間及資源開發及保護知識產權。我們依靠合同限制、保密程序、知識產權登記及其他保護措施相結合的方式以確立及保護我們的專有技術。我們設立了知識產權部門，負責策劃及實施我們的知識產權策略，協調相關的內部培訓，監控及防範與我們的知識產權有關的風險。我們亦成立了知識產權審核委員會，定期評估我們的知識產權狀況。截至最後實際可行日期，

## 業 務

我們已在中國註冊480個商標、349項專利、85項軟件著作權及206個域名，以及海外51個商標、55項專利及99個域名。有關詳情，請參閱本文件附錄五中的「法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－2.知識產權」。

儘管我們做出努力，第三方仍可能未經授權獲取及盜用我們的知識產權。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何該等盜用我們知識產權的行為，不論單獨或合計，均對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響。然而，第三方未經授權使用我們的知識產權、保護我們的知識產權所產生的費用以及對我們的聲譽及品牌造成的相關負面影響可能對我們的業務及經營業績造成不利影響。此外，我們盡最大努力確保遵守適用的知識產權法律。我們過去曾是，未來也可能不時成為與知識產權相關的訴訟及糾紛的一方。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們未必能夠取得、維持及保護我們的知識產權及專有信息，或防止第三方未經授權使用我們的技術」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－訴訟、糾紛或其他程序（包括知識產權侵權索賠）可能會對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景產生重大影響」。

## 僱員

我們的成功依賴我們吸引、留住及激勵具有相關行業背景及經驗的合格人才的能力。作為人力資源策略的一部分，我們為員工提供具有競爭力的薪酬、基於表現的獎金及其他激勵措施。我們亦通過系統化的培訓及導師計劃、職級及薪酬體系，以及採用目標及關鍵成果作為員工評估的基準，努力加強我們的人才基礎及人力資源管理。截至2023年6月30日，我們共有615名全職僱員，其中564名僱員駐於中國。下表載列我們截至2023年6月30日按職能劃分的全職僱員人數。

職能	截至2023年6月30日	
	僱員人數	佔總人數的百分比
管理 .....	17	2.8%
研發 .....	405	65.8%
銷售及營銷.....	134	21.8%
一般行政.....	59	9.6%
<b>總數 .....</b>	<b>615</b>	<b>100.0%</b>

---

## 業 務

---

根據適用勞動法的規定，我們與員工簽訂個人勞動合同，內容包括工資、獎金、員工福利、工作場所安全及解僱理由等。此外，我們一般亦會與員工簽訂標準的保密協議及競業禁止協議。根據中國的相關規定，我們為僱員參與並繳納養老、醫療、生育、工傷、失業等社會保險和住房公積金。

我們的僱員目前均無工會代表。我們認為，我們與僱員保持着良好的工作關係。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大勞資糾紛或在招聘僱員方面遭遇任何困難。

### 物業

截至最後實際可行日期，我們透過位於北京、上海、深圳、廣州、廈門、貴安、貴陽、長沙及成都的15處租賃物業，總建築面積約9,654.6平方米，以及在倫敦、新加坡、西雅圖、洛杉磯、吉隆坡及迪拜的六處海外租賃物業運營業務。截至最後實際可行日期，我們並不擁有任何物業。所有該等租賃物業均用於上市規則第5.01(2)條所界定的非物業活動，並主要用作本公司業務運營的辦公場所。

我們就上述21項租賃物業簽訂的租賃協議的到期日一般為2024年1月至2036年10月。我們計劃在現有租約到期時續簽租約或商談新的租約條款。所有出租人均為獨立第三方。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在與出租人商討續租時並無遇到重大困難。我們相信中國及我們開展業務所在的其他司法管轄區有足夠的此類物業供應。

截至最後實際可行日期，我們於中國營運及服務所用的四項租賃物業存在產權瑕疵，可能會對我們日後繼續使用該等物業的能力造成不利影響，主要由於出租人未能提供產權證書或有關其租賃該等物業的合法權利的其他相關證明。倘因該等物業的產權瑕疵或政府行動而產生糾紛，我們在繼續使用該等物業時可能會遇到困難，並可能被要求搬遷。截至最後實際可行日期，我們概不知悉第三方或政府當局對任何該等租賃物業的產權提出任何可能影響我們當前佔用的質疑。此外，我們預計物色鄰近的可比替代物業不會耗費大量時間，或將我們的業務遷移至替代物業會產生巨額成本。根據中國相關法律法規，如因出租人過錯導致租賃協議無效，承租人有權要求賠償。因此，倘我們繼續租賃該等物業的能力受到第三方異議的影響，我們可能會根據中國相關法律法規要求出租人賠償。



---

## 業 務

---

根據適用的中國法律法規，物業租賃協議必須於中華人民共和國住房和城鄉建設部的地方分支機構登記。截至最後實際可行日期，除我們的三項租賃物業外，我們在中國租賃物業的所有租賃協議未按規定向中國政府機關登記。根據我們的中國法律顧問告知，租賃協議未登記不會影響該等租賃協議的有效性。根據中國相關法律法規，相關中國政府機關可能會勒令我們在規定期限內登記相關租賃協議，否則我們可能會就每份未登記租賃協議受罰人民幣1,000元至人民幣10,000元不等。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無收到相關政府部門的任何該等要求或遭受任何該等罰款。我們將採取一切切實可行的合理措施，確保該等租約得到登記。為盡量減少未登記對我們運營的潛在負面影響，我們會積極主動地與該等出租人溝通，尋求其合作，以完成登記程序。

### 保險

我們認為，我們的保險覆蓋足夠，原因是我們已根據中國及我們運營所在其他司法管轄區的法律法規要求，並按照本行業的商業慣例，投保所有強制保險。我們與員工相關的保險包括中國法律法規要求的養老、醫療、生育、工傷及失業等社會保險以及住房公積金，以及為員工提供的補充商業醫療保險。

然而，根據一般市場慣例，我們並無投保任何業務中斷保險或要員人壽保險，而該等保險並非強制性。我們並無投保技術基礎設施損害保險或與合約安排有關的風險保險。於往績記錄期間，我們並無提出或遭受任何重大保險索償。任何未投保的業務中斷、訴訟或自然災害，或未投保的設備或設施遭受重大損失，均可能對我們的經營業績造成重大不利影響。

## 業 務

### 獎項及認可

我們憑藉自身的技術能力及值得信賴的服務與解決方案，建立起強大的品牌及聲譽。下表載列我們獲得的一些重要獎項及認可。

獲獎年份	獎項／認可	頒發機構
2023年 . . . . .	領先科技成果獎	2023數博會
2023年 . . . . .	國際雲安全聯盟安全金盾獎 及優秀理事單位	國際雲安全聯盟
2022年 . . . . .	API安全能力先進級認證	信通院
2022年 . . . . .	可信雲2021-2022年度技術最 佳實踐獎	信通院
2022年 . . . . .	可信雲服務(TRUCS)信用評級 AAA認證	信通院
2022年 . . . . .	貴州省數字服務出口重點企業	貴州省商務廳、貴州省互聯網 信息辦公室及貴州省大數據 發展管理局
2022年 . . . . .	傑出貢獻會員	信息技術應用創新工作委員會
2021年 . . . . .	數據安全推進計劃	信通院
2021年 . . . . .	SASE成熟度能力先進級	TRUCS
2021年 . . . . .	零信任安全評估	雲計算開源產業聯盟及信通院

## 業 務

獲獎年份	獎項／認可	頒發機構
2021年 . . . . .	2020年度優秀邊緣計算 解決方案獎	中國通信標準化協會
2020年 . . . . .	2020年度中國互聯網百強企業	中國互聯網協會
2019 . . . . .	中國五大CDN服務供應商 (以市場規模計)	International Data Corporation (IDC)

### 法律程序及合規

#### 法律程序

我們在日常業務中會不時牽涉法律程序、調查及索償。截至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何針對我們或我們任何董事的待決訴訟、仲裁或行政程序，或據我們所知可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響的訴訟、仲裁或行政程序。

#### 合規

我們須遵守中國及我們運營所在司法管轄區的監管機構發佈的多項監管要求及指引。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無任何重大違反法律法規的行為或發生任何董事認為整體而言可能對本公司業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響的系統性違規事件。董事亦認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已於所有重大方面遵守我們開展業務所在司法管轄區的所有相關法律法規。此外，據中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面遵守現時生效的相關中國法律法規。

### 健康、安全生產、社會及環境事宜

我們認為，強有力的環境、社會及管治（「ESG」）管理對我們業務的可持續發展至關重要。除開發先進的雲技術外，我們亦致力於為所有利益相關者建立及提供更多有利的服務。例如，我們一直積極利用我們的技術能力幫助克服COVID-19疫情帶來的挑戰，為學校及企業提供免費服務，以支持其對遠程操作的激增需求。

---

## 業 務

---

考慮客戶、僱員、社區、[編纂]及其他利益相關者可能受我們如何管理服務對創造長期價值發展的影響所影響，我們擬盡量提高我們的服務效率，並通過環境可持續發展及社會經濟發展的平衡戰略蓬勃發展。為此，我們積極尋求利益相關方的觀點及見解，為我們的戰略制定提供依據，並引導我們的業務決策向可持續方向發展。我們加入多個行業協會及產業發展項目，為邊緣計算及數據安全產業的整體發展作出貢獻。例如，我們參與發起中國智慧能源產業聯盟網絡安全專業委員會，並頒佈能源行業數據安全技術標準，尋求促進中國能源行業的可持續健康發展。

### ESG策略及政策

我們認為，企業社會責任對於我們幫助建設更美好的互聯網並為股東創造可持續價值至關重要。因此，我們的董事會已於[●]根據上市規則採納一項有關環境、社會及企業管治責任的全面政策（「ESG政策」），其中載列我們的企業社會責任目標，並為我們在日常運營中實踐企業社會責任提供指引。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因違反有關健康、安全生產、社會或環境法規而被處以任何罰款或其他處罰，亦無發生任何對本公司業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響的意外或僱員個人或財產損失索償。

由於我們的業務性質，我們不運營任何生產設施，因此不會面臨重大的健康、安全生產、社會或環境風險。儘管如此，我們仍致力於創新服務，在增強企業能力的同時保護環境及資源。雖然雲計算企業為電力消費的主體，但雲計算技術是將各類企業中分散的高能耗集中起來，從全社會層面節約整體能耗水平。我們利用自身的技術資源，為各行各業開發了多種先進的雲計算服務及解決方案。我們秉承「發明為善」的理念，致力於利用我們的技術能力，應對新時代的需求及挑戰，促進全民福祉。

## 業 務

我們已制定一系列關鍵績效指標約束及指導我們的業務運營。下表載列我們的辦公物業於所示期間的關鍵ESG指標。

	截至12月31日止年度			截至2023年
	2020年	2021年	2022年	6月30日
				止六個月
電力(千瓦時).....	1,308,453	1,497,127	874,744	326,695
耗水量(噸).....	4,488	6,054	4,722	893

我們亦實施了減少能源消耗及碳排放的內部政策，包括：

- **用電。**我們努力在日常辦公消耗中主動節約能源。我們已制定相應的內部政策，並採取節能措施，其中包括：(1)下班後，關閉熱水器、空調、電腦和打印機；(2)安排保安人員每兩小時巡查一次，確保及時關閉所有未使用的電源；(3)在辦公室各處張貼節能環保標語；及(4)將空調溫度設定在26℃。我們還計劃加強用電管理，將高耗能設備更換為節能設備。
- **資源消耗。**我們致力於減少資源消耗，努力降低對環境的負面影響。我們在辦公室內積極推廣水龍頭和冷水設備的節水措施。我們還在辦公室各處設置直飲水機，鼓勵減少和避免使用非必要的瓶裝水。此外，我們還積極推廣無紙化辦公理念，以減少用紙量。我們提倡通過使用電子郵件、微型硬盤和電子文件管理系統，減少紙質文件的打印和複印。我們還提倡智能設備管理，例如優化打印機設置，將雙面打印設為默認選項，回收廢紙，以及每日檢查用紙量。
- **供應鏈。**我們與環保型供應商合作，選擇符合環保標準的產品和服務供應商。在我們的用餐區，所有員工用餐均使用可回收餐具。我們亦考慮到日常運營所需的產品和材料對環境的影響，優先選擇符合環保標準的產品和材料，如用可回收材料製成的產品和材料。

---

## 業 務

---

### 職業健康及安全

我們重視每位僱員的貢獻。我們形成以人為本的企業文化。我們尊重僱員的基本權利，確保所有僱員及求職者享有平等的機會，並不斷尋求進一步豐富員工隊伍及加強包容文化的途徑。我們為全球僱員提供一系列培訓計劃及激勵機制，旨在幫助僱員提高綜合能力。我們繼續投資於健康、安全及保健計劃，幫助僱員享受更優質的生活，為我們的成功做出貢獻。我們嚴格遵守適用法律、法規及國際公認的慣例開展業務，並繼續投資為所有僱員建立更健全的保護體系。

### 內部控制及風險管理

#### 內部控制

我們已在本公司內指定負責人員，以監督本公司持續遵守規管我們業務運營的相關中國法律法規，並監督任何必要措施的實施。此外，我們計劃定期為董事、高級管理人員及相關僱員提供有關中國相關法律法規的持續培訓計劃及／或最新信息，以主動識別任何與潛在違規行為相關的疑慮及問題。

我們已採用一套內部規則及政策規管我們的業務運營及管理的各個方面，包括（其中包括）財務報告、信息系統、資產管理、採購、銷售及營銷以及人力資源。例如，我們設計並實施一系列與信息系統相關的內部控制政策及程序，如信息系統的授權程序、系統修改程序及網絡安全管理，以及僱員數據安全操作指南。有關詳情，請參閱「一 數據隱私及安全」。此外，我們制定了內部控制政策，涵蓋人力資源管理的各個方面，如招聘、培訓、職業道德和法律合規。我們亦制定職業道德和商業行為準則政策，為員工提供最佳實踐和職業道德，以及反貪污和反賄賂的指導及措施。此外，我們採用一套與財務報告管理相關的會計政策及程序，如財務及會計政策、預算管理程序及財務報表編製程序。我們亦指派本公司的負責人員，以監督本公司持續遵守中國相關法律法規以及其他規管我們業務運營及監督任何必要措施實施的適用法律法規。作為內部控制系統的一部分，我們已實行具體措施，以確保我們遵守國際制裁法

---

## 業 務

---

律。例如，我們的銷售及採購人員在與潛在業務合作夥伴進行業務交易之前，會對其身份進行篩查，以確定相關的制裁風險。我們亦定期就OFAC全面制裁計劃進行僱員培訓，以確保其能夠識別相關風險並妥為處理。我們將持續監控我們的業務活動，以確保OFAC合規，並定期進行內部審計，以評估我們合規政策的實施狀況。

我們亦聘請獨立內部控制顧問，就[編纂]事宜對我們的內部控制系統進行評估。內部控制顧問已就我們的內部控制系統進行若干方面的審閱程序，包括企業管治、銷售、採購、製造及成本、研發、人力資源、資產管理、現金及資本管理、投資管理、保險、財務報告及披露控制、稅務及信息系統。我們的內部控制顧問在審查我們的內部控制系統時，並無發現任何重大的內部控制薄弱環節或失誤。我們的內部控制顧問根據審查結果在2023年4月中提出了推薦意見。我們已根據該等發現及推薦意見實施整改及改進措施（視情況而定）。於2023年7月，內部控制顧問就我們的補救措施進行了跟進程序，並無發現我們的內部控制系統存在任何重大缺陷。於考慮我們已採取的補救措施後，我們的董事認為，我們的內部控制系統對於我們當前的運營屬充分及有效。

此外，我們亦已委任海通國際資本有限公司為合規顧問，自[編纂]之日起生效，就持續遵守上市規則及香港其他適用證券法律法規提供建議。

### 風險管理

我們在運營過程中面臨多種風險。我們面臨的主要運營風險包括（其中包括）我們留存及擴大客戶群及使用量的能力、我們應對技術變革的能力、相關行業的競爭以及我們成功拓展各行業領域並獲得市場認可的能力。我們亦面臨與信息系統、數據及網絡的性能及安全性有關的風險。有關我們面臨的各種風險的披露，請參閱「風險因素」。此外，我們面臨許多市場風險，如在正常業務過程中產生的外匯風險、信貸風險及流動性風險。有關詳情，請參閱「財務資料－有關市場風險的定性及定量披露」。

我們實施多種政策及程序，以確保在我們運營的每個方面進行有效的風險管理，包括日常運營管理、信息系統、財務報告及記錄程序，以及遵守適用的法律法規。我們的董事會負責監督及管理與本公司運營相關的整體風險。我們[已]成立了審核委員會，負責審查及監督本集團的財務報告流程及內部控制系統。有關委員會成員的資格及經驗以及審核委員會職責的詳細說明，請參閱「董事及高級管理層－董事委員會－審核委員會」。我們[已]根據上市規則第3.21條、上市規則附錄14所載的企業管治守則及企業管治報告採納書面職權範圍。