证券代码:600804 证券简称:鹏博士 债券简称:鹏博士转债 债券代码:143143 债券简称:17鹏博债 债券代码:143606 债券简称:18鹏博债

鹏博士电信传媒集团股份有限公司关于上海证券交易所对公司2018年年度报告的事后审核问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

鹏博士电信传媒集团股份有限公司(以下简称"公司"或"鹏博士")于2019年5月31日收到上海证券交易所《关于对鹏博士电信传媒集团股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2019】0828号)(以下简称"《问询函》")。公司对《问询函》高度重视,积极相关各方对《问询函》中涉及的问题进行逐项落实,现就《问询函》相关问题回复如下:

一、关于公司业务经营情况

1.年报显示,公司目前的主营业务为互联网接入、数据中心等。请公司补充披露:(1)分业务板块,使用易懂的语言逐一说明各板块具体的业务模式、盈利模式、结算模式,包括上下游关系、前五大供应商、前五大客户、提供的产品或服务、核心竞争力、具体收入确认政策和时点等,并结合前述信息说明公司应收账款、应付账款、预收账款、预付账款、存货的期末余额的合理性;(2)各业务板块所履行义务的主要内容、发展现状、产品特点、竞争格局、竞争要素、竞争对手以及公司所处的行业地位等行业信息;(3)各部分产品主要业绩驱动因素、技术资献水平,以及相关产品定位。

公司回复:

(1)分业务板块,使用易懂的语言逐一说明各板块具体的业务模式、盈利模式、结算模式,包括上下游关系、前五大供应商、前五大客户,提供的产品或服务、核心竞争力,具体收入确认政策和时点等,并结合前述信息说明公司应收账款、应付账款、预收账款、预付账款、存货的期末余额的合理性;

公司成立于1985年,是国内最大的民营电信增值服务上市公司。近十年来,公司主营业务始终专注于通信行业,始终围绕数据中心及云计算、互联网接入业务等开展经营。

(一)数据中心及云计算业务

公司在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都等城市建立了分布式可商用的高标准T3+、T4级数据中心机房,总面积超过20万平米,总机柜数约3万个,服务德信城机房遍及近33万台,是国内规模领先的中立数据中心厂商之一。

1.业务模式

数据中心是为计算机系统(包括服务器、存储系网络设备等)安全稳定持续运行提供的一个特殊基础设施,这空间一般包含以下基础设施:建筑物、电力电气系统、制冷系统、监控管理系统、安防系统。公司通过拥有自己的机房或租用其他的IDC机房,专门为客户提供主机托管等IDC业务,并附加网络安全、网络监测、数据备份、数据恢复、日志分析等增值服务,为客户提供服务器运维管理服务及云计算等增值业务。

公司数据中心及云计算业务为从资源型产品(IDC、EDC、DC、云主机等)、到服务型产品(CDN、公有云、私有云等),再到价值型产品(资源池整合),覆盖整个数据中心产业链。

(1)资源型产品:基于数据中心机房资源为用户提供的服务器托管服务,根据客户的规模和需求不同区分为基于Internet网络的云计算托管服务和Data Center企业级的数据中心服务。

(2)服务型产品:为客户提供两种售卖模式:

软件售卖方式:一次性售卖机有云和混合云产品,根据用户需求收取一次性费用及以后每年收取固定的软件维护费;

服务售卖方式:提供按月付费的混合云订阅收费模式,公司会采购服务器、网络设备、存储设备等硬件设备,并通过虚拟化技术,在硬件设备上搭建虚拟资源池,为客户提供弹性、灵活、按需使用的服务。

(3)价值型产品:针对公司在数据中心领域有较强的建设交付能力及运维托管能力,充分发挥公司在技术、运营及供应链管理方面的优势,将资源整合,为客户提供数据中心的合作共建及运维服务。

2.盈利模式

(1)资源型产品:按照机柜上电数量及带宽收取服务器托管服务费。

(2)服务型产品:按照私有云和混合云产品,收取固定的软件服务费及维护服务费。

(3)价值型产品:按照用户要求提供相应运维外包及代建等各类增值服务。

3.核心竞争力

(1)重点城市资源布局,产品竞争力强劲

目前公司在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有多个T3+及T4级别的机房,机柜总数约3万个,是国内规模领先的中立数据中心集团。

(2)充足的资源储备

从2018年开始,公司已经在北京、上海等一线城市储备了大量数据中心机房资源,未来公司还将采用自建自营+合作共建+受托运营的模式,在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有多个T3+及T4级别的机房,机柜总数约3万个,是国内规模领先的中立数据中心集团。

(3)三十年专业运维团队,安全运营纪录行业领先

公司拥有大量的行业人才,在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有自己的后台技术支持团队,可以为全国数据中心运营管理专家的信心来源,这支庞杂全国超过500人的团队能够及时响应客户提出的需求,提供全生命周期的服务与管理,保证客户业务的安全、稳定运行。

(4)十几年客户资源储存

公司凭借多年来的行业经验及人才储备,拥有上千人的政企销售团队,覆盖超过20万中小企业用户。目前数据中心及云计算业务在网客户均为金融、保险、互联网、云计算行业的领先企业。

(5)全球云网设施,数云新网能力出众

公司具备丰富的网络资源,可以为客户提供数据中心到数据中心、数据中心到公有云的DCI网络,同时构建了以数据中心为接入点的SD-WAN网络,为用户提供了从用户侧至数据中心、私有云、公有云的专网连通通道。

公司自主研发了以数据中心为核心的云网管理平台,并构建了以私有云形式交付的多云管理平台,能够为客户提供强大计算能力、网络支持能力和存储能力,以及强大的混合云平台建设能力,可以充分满足各类行业用户的访问以及各种业务数据的处理能力和管理服务。

4.结算模式

数据中心各产品的结算模式如下:

(1)资源型产品:在用户机柜加电上架的当日开始计费(以乙方工单中开通确认时间为准),按照双方签署合同的付费方式收取机房服务费。

(2)服务型产品:按照与用户签订合同所要求的交付节点,经双方确认验收后确认收入并付款。

(3)价值型产品:按照为用户提供相应增值服务,按合同约定付费。

5.收入确认政策和时点

根据有关合同或协议,我校商发生制确认收入

①"对于互联网业务,公司根据与客户签订的服务合同约定,对于初装开通服务费在安装开通当期一次性确认收入。

②互联网接入服务,对于按服务周期结算的项目,根据服务期限分期确认收入。

互联网宽带接入服务的合同一般为固定合同,通类合同一般为时间约定服务提供量,每月末根据合同或协议按固定金额确认收入。

6.2018年度,公司互联网接入业务前五名客户及供应商如下:

序号	前五大客户情况	前五大供应商情况
1	中国民生银行股份有限公司	北京松下彩色显像管有限公司
2	中国光大银行股份有限公司	国网北京市电力公司
3	中国移动通信集团有限公司	中国长城科技集团股份有限公司
4	上海优刻得信息科技有限公司	北京网联讯通电信技术有限公司
5	北京爱奇艺科技有限公司	汉美共创世纪(北京)商务服务有限公司

数据中心业务的上游产业链主要包括:(1)各类政府提供相应政策、土地及地上建筑物、部分当地业务需求等支持;(2)机房设备相关的设计、施工、大型设备供应商等;(3)水、电等资源需求商。

数据中心下游产业链主要包括互联网、云计算、金融、国内外大型企事业单位等终端用户。

7.公司应收账款、应付账款、预收账款、预付账款、存货的期末余额的合理性

截至2018年12月31日,数据中心及云计算业务相关的应收账款、应付账款、预收账款、预付账款、存货的期末余额分别为:

单位:万元

科目	合计
应收账款	19,520.34
应付账款	15,603.59
预收账款	11,947.44
预付账款	2,537.04
存货	8.11

应收账款和预收账款主要是数据中心机柜托管服务费以及云计算业务客户的应收/预收款项,收款方式包括客户预缴款及定期结算等方式。2018年应收账款期末数7.37,预收账款期末19.47,两者的期末余额差异主要系公司根据合同约定,对部分客户提供服务,但尚未开具发票,因此应收账款和预收款项的期末余额存在差异。

数据中心及云计算业务以提供服务为主,少量存货为VPN业务日常使用网络设备,属正常周转存货。

(二)互联网接入业务

公司作为国内第四大运营商,民营第一大电信运营商,主营互联网接入业务,包括面向家庭的个人互联网接入业务和面向政府、企业的政企互联网接入业务,针对不同地区和不同客户类型,公司采用品牌策略,以长城宽带、电信通、宽带通、鹏博宽带等不同品牌对外提供互联网接入服务。截至2018年底,公司网络覆盖212个经济发达地区的大中城市,覆盖约11,078万户家庭,在网家庭用户约1,245万户,目有政企宽带业务用户20万户(其它增值类政企客户约30万户)。

1.业务模式

公司通过自己构建光纤局域网或光纤城域网络,向用户提供宽带接入服务,并提供多种网络增值服务。

个人互联网接入业务主要向小区家庭提供宽带接入服务,通过在小区内布线,接入局说家庭以满足其上网需求,并通过向家庭用户收取上网宽带费以及增值业务收入。公司提供10M、100M的宽带接入产品和服务,200M及以上的超宽带接入产品和服务,以及融合套餐产品和服务,充分满足客户个性化需求。

政企互联网接入业务是通过光缆等传输手段,向企事业单位和政府机构提供宽带接入,通过与物业或者企业签订协议,将互联网接入楼宇、大厦,向各企事业单位及其他单位提供互联网服务,其服务领域呈客户的普通上网需求外,还能满足客户在加密通信、特殊目的地的间谍度及企业信息化应用等方面对接入带宽的特殊要求。

政企互联网接入产品分为三类:三星产品是针对中小企业网络专用产品,五星产品主要为大中型企业提供稳定网络服务,七星产品为政府及大型企业提供高品质个性化服务。

2.盈利模式

互联网接入业务的收入来源主要包括一次性的初装费和定期,定期结算的接入服务费用,盈利模式为公司投资建设并运营网络的前提下,通过为客户提供网络接入服务,并进一步为客户提供互联网增值业务,提升客户粘性,在经营过程中稳定网络资源的利用率,并通过与客户建立良好的关系,进一步开拓企业网络安全、云计算、互联网应用等业务,提升客户价值,实现公司收入的持续增长。

公司目前已经在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有多个T3+及T4级别的机房,机柜总数约3万个,是国内规模领先的中立数据中心集团。

(2)充足的资源储备

从2018年开始,公司已经在北京、上海等一线城市储备了大量数据中心机房资源,未来公司还将采用自建自营+合作共建+受托运营的模式,在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有多个T3+及T4级别的机房,机柜总数约3万个,是国内规模领先的中立数据中心集团。

(3)二十年专业运维团队,安全运营纪录行业领先

公司拥有大量的行业人才,在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有自己的后台技术支持团队,可以为全国数据中心运营管理专家的信心来源,这支庞杂全国超过500人的团队能够及时响应客户提出的需求,提供全生命周期的服务与管理,保证客户业务的安全、稳定运行。

(4)十几年客户资源储存

公司凭借多年来的行业经验及人才储备,拥有上千人的政企销售团队,覆盖超过20万中小企业用户。目前数据中心及云计算业务在网客户均为金融、保险、互联网、云计算行业的领先企业。

(5)全球云网设施,数云新网能力出众

公司具备丰富的网络资源,可以为客户提供数据中心到数据中心、数据中心到公有云的DCI网络,同时构建了以数据中心为接入点的SD-WAN网络,为用户提供了从用户侧至数据中心、私有云、公有云的专网连通通道。

公司自主研发了以数据中心为核心的云网管理平台,并构建了以私有云形式交付的多云管理平台,能够为客户提供强大计算能力、网络支持能力和存储能力,以及强大的混合云平台建设能力,可以充分满足各类行业用户的访问以及各种业务数据的处理能力和管理服务。

4.结算模式

数据中心各产品的结算模式如下:

(1)资源型产品:在用户机柜加电上架的当日开始计费(以乙方工单中开通确认时间为准),按照双方签署合同的付费方式收取机房服务费。

(2)服务型产品:按照与用户签订合同所要求的交付节点,经双方确认验收后确认收入并付款。

(3)价值型产品:按照为用户提供相应增值服务,按合同约定付费。

5.收入确认政策和时点

根据有关合同或协议,我校商发生制确认收入

①"对于互联网业务,公司根据与客户签订的服务合同约定,对于初装开通服务费在安装开通当期一次性确认收入。

②互联网接入服务,对于按服务周期结算的项目,根据服务期限分期确认收入。

互联网宽带接入服务的合同一般为固定合同,通类合同一般为时间约定服务提供量,每月末根据合同或协议按固定金额确认收入。

6.2018年度,公司互联网接入业务前五名客户及供应商如下:

序号	前五大客户情况	前五大供应商情况
1	北京市公安局公安交通管理局	百视通网络电视技术发展有限责任公司
2	上海新飞凡电子商务有限公司	中国联合网络通信有限公司深圳市分公司
3	吉视传媒股份有限公司	辽宁盛通网络技术有限公司
4	天津荣邦科技有限公司	大连天诺有线电视网络股份有限公司
5	上海众铭技术科技有限公司	广州长江新能源科技股份有限公司

作为电信运营商,公司在网络设备及材料供应商、三大运营商的链路及出口资源,及各种互联网内容服务的提供商,下游包括社区物业管理公司、写字楼物业管理公司、企事业单位、终端个人用户等。

7.公司应收账款、应付账款、预收账款、预付账款、存货的期末余额的合理性

截至2018年12月31日,公司互联网接入业务相关的应收账款、应付账款、预收账款、预付账款、存货的期末余额分别为:

单位:万元

科目	合计
应收账款	7,532.79
应付账款	129,306.74
预收账款	643,443.04
预付账款	3,234.75
存货	6,243.13

互联网接入业务包括家庭宽带业务及政企宽带业务,其中家庭宽带是预收费,政企宽带业于是是预收费,故预收账款金额较大;只有部分信用良好的政企客户采取后付费,故存在较少金额的应收账款;而互联网接入业务的项目施工费、设备采购款及部分经营性费用存在一定影响,故产生一定金额的应付工程款、采购款及经营性费用;公司根据业务特点及业务开展情况对外销售产生的存在一定金额的存货。

(三)PLCN海缆项目

公司下属子公司PLD Holding Limited(以下简称"PLD")与谷歌Google、脸书Facebook联合建设连接中国香港和美国洛杉矶的海底光缆系统(以下简称"PLCN海缆项目"),该项目是第一条直连中国香港和美国洛杉矶的海底光缆,采用C+L波段的近期传输技术,总的设计容量高达144Tbps,路由规底超开且水海的地震带,建设方全球行业排名第一的美国Subcom LLC。

1.业务模式

公司主要以批发方式向跨国企业客户销售PLCN海缆容量,向客户提供海缆电路连接产品和维护服务,一般签署长期不可反悔使用合同(合同期一般10-20年,类似于房产出售)或短期租赁合同(合同期一般为1-3年,类似于房屋出租)。

PLCN海缆项目的上游供应商主要为系统建设设备供应商、海洋产品交叉补贴等非争同要影响,行业内因营运商竞争及"电系运营商的出现营运商竞争新商用产品,互联网接入业务ARPU值(即Average Revenue Per User,每月用户平均收入)及现收都呈现下滑态势,利润空间被压缩,国家对电信行业的改革要结束;

(1)向民营企业开放互联网增值业务;(2)国资向民营企业开放包括基础网络入,因特网宽带接入等业务领域所可,鼓励以长城宽带为代表的民营企业进入互联网接入和其他业务领域,与国有基础运营商进行竞争,对推动产品创新,技术进步,发展普及,促进通信行业蓬勃发展发挥了重要作用。

(2)"宽带中国"战略:2013年初国务院颁布"宽带中国"战略规划,部署未来8年宽带发展目标及路径,随着"宽带中国"战略的落地,互联网接入业务市场迎来2013-2016年井喷式爆发。

(3)"提速降费"战略:2015年国务院印发《关于加快东许宽带网络建设,推进网络提速降费的指导意见》,随着政策的推进,宽带产品价格下降,2015年-2018年宽带市场持续稳长,产业链上游的互联网产业得到迅猛发展。

我国宽带接入网络发展规模持续扩大,宽带用户数量稳步增长,工信部2018年通信业统计公报1亿户,其中,光纤接入(FTTH/O)用户3689亿户,占固定互联网宽带接入用户总数的90.4%,较上年末提高6.1%。宽带用户持续向高速率迁移,100Mbps及以上接入速率的宽带用户达到2.96亿户,占固定互联网宽带接入用户总数的70.3%,占比较上年末提高31.4%。

工信部日报报文称"宽带"专属行动以来,全国31个省份均发有了落实"宽带中国"战略,提升宽带发展水平的规划或意见,提设了117个"宽带中国"示范城市。按照工信部规划的"三大运营商固定互联网宽带接入用户总数为4.07亿户计算,在2018年底实现"宽带中国"2020年发展目标的战略目标,未来宽带业在大中型城市已基本饱和,进入存量竞争阶段和差异化竞争阶段。

2.竞争格局、竞争要素、竞争对手

互联网接入行业竞争主要在国有企业、民营企业、外资企业三类,国有基础电信运营商凭借在固定宽带资源上的优势,交叉补贴等政策,其中2018年公司市场份额为9.5%,在国内宽带市场排名第三,国有基础电信运营商凭借在宽带资源上的优势,交叉补贴等政策,拓展增量业务,持续成功行业格局,对其它竞争格局产生重大影响,整体行业ARPU持续下滑。

截止2018年底,基础运营商宽带接入用户数分别为:中国移动1.57亿户,平均ARPU值约315元/月;中国电信1.46亿户,平均ARPU值约44.3元/月;中国联通9088万户,平均ARPU值约44.6元/月。民营系运营商宽带接入用户分别为:公司宽带用户约1245万户,平均ARPU值约36元/月,方正宽带接入用户约134万户。广电系运营商宽带接入用户分别为:江苏有线(600959)122.1万户,浙北广电(000665)221万户,广电网络(600831)1119万户。

公司互联网接入业务是通过光纤等传输手段,向企事业单位和政府机构提供宽带接入,通过与物业或者企业签订协议,将互联网接入楼宇、大厦,向各企事业单位及其他单位提供互联网服务,其服务领域呈客户的普通上网需求外,还能满足客户在加密通信、特殊目的地的间谍度及企业信息化应用等方面对接入带宽的特殊要求。

政企互联网接入产品分为三类:三星产品是针对中小企业网络专用产品,五星产品主要为大中型企业提供稳定网络服务,七星产品为政府及大型企业提供高品质个性化服务。

2.盈利模式

互联网接入业务的收入来源主要包括一次性的初装费和定期,定期结算的接入服务费用,盈利模式为公司投资建设并运营网络的前提下,通过为客户提供网络接入服务,并进一步为客户提供互联网增值业务,提升客户粘性,在经营过程中稳定网络资源的利用率,并通过与客户建立良好的关系,进一步开拓企业网络安全、云计算、互联网应用等业务,提升客户价值,实现公司收入的持续增长。

公司目前已经在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有多个T3+及T4级别的机房,机柜总数约3万个,是国内规模领先的中立数据中心集团。

(2)充足的资源储备

从2018年开始,公司已经在北京、上海等一线城市储备了大量数据中心机房资源,未来公司还将采用自建自营+合作共建+受托运营的模式,在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有多个T3+及T4级别的机房,机柜总数约3万个,是国内规模领先的中立数据中心集团。

(3)二十年专业运维团队,安全运营纪录行业领先

公司拥有大量的行业人才,在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有自己的后台技术支持团队,可以为全国数据中心运营管理专家的信心来源,这支庞杂全国超过500人的团队能够及时响应客户提出的需求,提供全生命周期的服务与管理,保证客户业务的安全、稳定运行。

(4)十几年客户资源储存

公司凭借多年来的行业经验及人才储备,拥有上千人的政企销售团队,覆盖超过20万中小企业用户。目前数据中心及云计算业务在网客户均为金融、保险、互联网、云计算行业的领先企业。

(5)全球云网设施,数云新网能力出众

公司具备丰富的网络资源,可以为客户提供数据中心到数据中心、数据中心到公有云的DCI网络,同时构建了以数据中心为接入点的SD-WAN网络,为用户提供了从用户侧至数据中心、私有云、公有云的专网连通通道。

公司自主研发了以数据中心为核心的云网管理平台,并构建了以私有云形式交付的多云管理平台,能够为客户提供强大计算能力、网络支持能力和存储能力,以及强大的混合云平台建设能力,可以充分满足各类行业用户的访问以及各种业务数据的处理能力和管理服务。

4.结算模式

数据中心各产品的结算模式如下:

(1)资源型产品:在用户机柜加电上架的当日开始计费(以乙方工单中开通确认时间为准),按照双方签署合同的付费方式收取机房服务费。

(2)服务型产品:按照与用户签订合同所要求的交付节点,经双方确认验收后确认收入并付款。

(3)价值型产品:按照为用户提供相应增值服务,按合同约定付费。

5.收入确认政策和时点

根据有关合同或协议,我校商发生制确认收入

①"对于互联网业务,公司根据与客户签订的服务合同约定,对于初装开通服务费在安装开通当期一次性确认收入。

②互联网接入服务,对于按服务周期结算的项目,根据服务期限分期确认收入。

互联网宽带接入服务的合同一般为固定合同,通类合同一般为时间约定服务提供量,每月末根据合同或协议按固定金额确认收入。

6.2018年度,公司互联网接入业务前五名客户及供应商如下:

序号	前五大客户情况	前五大供应商情况
1	北京市公安局公安交通管理局	百视通网络电视技术发展有限责任公司
2	上海新飞凡电子商务有限公司	中国联合网络通信有限公司深圳市分公司
3	吉视传媒股份有限公司	辽宁盛通网络技术有限公司
4	天津荣邦科技有限公司	大连天诺有线电视网络股份有限公司
5	上海众铭技术科技有限公司	广州长江新能源科技股份有限公司

作为电信运营商,公司受益于国家通信业改革,响应"提速降费"政策号召,助力推动"宽带中国"的发展进程,近年受到国有基础电信运营商低价竞争、移动产品交叉补贴等非争同要影响,行业内因营运商竞争及"电系运营商的出现营运商竞争新商用产品,互联网接入业务ARPU值(即Average Revenue Per User,每月用户平均收入)及现收都呈现下滑态势,利润空间被压缩,国家对电信行业的改革要结束;

(1)向民营企业开放互联网增值业务;(2)国资向民营企业开放包括基础网络入,因特网宽带接入等业务领域所可,鼓励以长城宽带为代表的民营企业进入互联网接入和其他业务领域,与国有基础运营商进行竞争,对推动产品创新,技术进步,发展普及,促进通信行业蓬勃发展发挥了重要作用。

(2)"宽带中国"战略:2013年初国务院颁布"宽带中国"战略规划,部署未来8年宽带发展目标及路径,随着"宽带中国"战略的落地,互联网接入业务市场迎来2013-2016年井喷式爆发。

(3)"提速降费"战略:2015年国务院印发《关于加快东许宽带网络建设,推进网络提速降费的指导意见》,随着政策的推进,宽带产品价格下降,2015年-2018年宽带市场持续稳长,产业链上游的互联网产业得到迅猛发展。

我国宽带接入网络发展规模持续扩大,宽带用户数量稳步增长,工信部2018年通信业统计公报1亿户,其中,光纤接入(FTTH/O)用户3689亿户,占固定互联网宽带接入用户总数的90.4%,较上年末提高6.1%。宽带用户持续向高速率迁移,100Mbps及以上接入速率的宽带用户达到2.96亿户,占固定互联网宽带接入用户总数的70.3%,占比较上年末提高31.4%。

工信部日报报文称"宽带"专属行动以来,全国31个省份均发有了落实"宽带中国"战略,提升宽带发展水平的规划或意见,提设了117个"宽带中国"示范城市。按照工信部规划的"三大运营商固定互联网宽带接入用户总数为4.07亿户计算,在2018年底实现"宽带中国"2020年发展目标的战略目标,未来宽带业在大中型城市已基本饱和,进入存量竞争阶段和差异化竞争阶段。

2.竞争格局、竞争要素、竞争对手

互联网接入行业竞争主要在国有企业、民营企业、外资企业三类,国有基础电信运营商凭借在固定宽带资源上的优势,交叉补贴等非争同要影响,其中2018年公司市场份额为9.5%,在国内宽带市场排名第三,国有基础电信运营商凭借在宽带资源上的优势,交叉补贴等非争同要影响,拓展增量业务,持续成功行业格局,对其它竞争格局产生重大影响,整体行业ARPU持续下滑。

截止2018年底,基础运营商宽带接入用户数分别为:中国移动1.57亿户,平均ARPU值约315元/月;中国电信1.46亿户,平均ARPU值约44.3元/月;中国联通9088万户,平均ARPU值约44.6元/月。民营系运营商宽带接入用户分别为:公司宽带用户约1245万户,平均ARPU值约36元/月,方正宽带接入用户约134万户。广电系运营商宽带接入用户分别为:江苏有线(600959)122.1万户,浙北广电(000665)221万户,广电网络(600831)1119万户。

公司互联网接入业务是通过光纤等传输手段,向企事业单位和政府机构提供宽带接入,通过与物业或者企业签订协议,将互联网接入楼宇、大厦,向各企事业单位及其他单位提供互联网服务,其服务领域呈客户的普通上网需求外,还能满足客户在加密通信、特殊目的地的间谍度及企业信息化应用等方面对接入带宽的特殊要求。

政企互联网接入产品分为三类:三星产品是针对中小企业网络专用产品,五星产品主要为大中型企业提供稳定网络服务,七星产品为政府及大型企业提供高品质个性化服务。

2.盈利模式

互联网接入业务的收入来源主要包括一次性的初装费和定期,定期结算的接入服务费用,盈利模式为公司投资建设并运营网络的前提下,通过为客户提供网络接入服务,并进一步为客户提供互联网增值业务,提升客户粘性,在经营过程中稳定网络资源的利用率,并通过与客户建立良好的关系,进一步开拓企业网络安全、云计算、互联网应用等业务,提升客户价值,实现公司收入的持续增长。

公司目前已经在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有多个T3+及T4级别的机房,机柜总数约3万个,是国内规模领先的中立数据中心集团。

(2)充足的资源储备

从2018年开始,公司已经在北京、上海等一线城市储备了大量数据中心机房资源,未来公司还将采用自建自营+合作共建+受托运营的模式,在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有多个T3+及T4级别的机房,机柜总数约3万个,是国内规模领先的中立数据中心集团。

(3)二十年专业运维团队,安全运营纪录行业领先

公司拥有大量的行业人才,在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有自己的后台技术支持团队,可以为全国数据中心运营管理专家的信心来源,这支庞杂全国超过500人的团队能够及时响应客户提出的需求,提供全生命周期的服务与管理,保证客户业务的安全、稳定运行。

(4)十几年客户资源储存

公司凭借多年来的行业经验及人才储备,拥有上千人的政企销售团队,覆盖超过20万中小企业用户。目前数据中心及云计算业务在网客户均为金融、保险、互联网、云计算行业的领先企业。

(5)全球云网设施,数云新网能力出众

公司具备丰富的网络资源,可以为客户提供数据中心到数据中心、数据中心到公有云的DCI网络,同时构建了以数据中心为接入点的SD-WAN网络,为用户提供了从用户侧至数据中心、私有云、公有云的专网连通通道。

公司自主研发了以数据中心为核心的云网管理平台,并构建了以私有云形式交付的多云管理平台,能够为客户提供强大计算能力、网络支持能力和存储能力,以及强大的混合云平台建设能力,可以充分满足各类行业用户的访问以及各种业务数据的处理能力和管理服务。

4.结算模式

数据中心各产品的结算模式如下:

(1)资源型产品:在用户机柜加电上架的当日开始计费(以乙方工单中开通确认时间为准),按照双方签署合同的付费方式收取机房服务费。

(2)服务型产品:按照与用户签订合同所要求的交付节点,经双方确认验收后确认收入并付款。

(3)价值型产品:按照为用户提供相应增值服务,按合同约定付费。

5.收入确认政策和时点

根据有关合同或协议,我校商发生制确认收入

①"对于互联网业务,公司根据与客户签订的服务合同约定,对于初装开通服务费在安装开通当期一次性确认收入。

②互联网接入服务,对于按服务周期结算的项目,根据服务期限分期确认收入。

互联网宽带接入服务的合同一般为固定合同,通类合同一般为时间约定服务提供量,每月末根据合同或协议按固定金额确认收入。

6.2018年度,公司互联网接入业务前五名客户及供应商如下:

序号	前五大客户情况	前五大供应商情况
1	中国民生银行股份有限公司	北京松下彩色显像管有限公司
2	中国光大银行股份有限公司	国网北京市电力公司
3	中国移动通信集团有限公司	中国长城科技集团股份有限公司
4	上海优刻得信息科技有限公司	北京网联讯通电信技术有限公司
5	北京爱奇艺科技有限公司	汉美共创世纪(北京)商务服务有限公司

数据中心业务的上游产业链主要包括互联网、云计算、金融、国内外大型企事业单位等终端用户。

2.竞争格局、竞争要素、竞争对手

我国通信业经历了从"电信"到"信息"的发展,随着互联网、物联网、云计算、大数据、人工智能等新兴技术的不断发展,数据中心作为三星级及以上的基础设施,其作用日益重要,数据中心行业的竞争格局、竞争要素、竞争对手以及公司所处的行业地位等行业信息,公司根据业务特点及业务开展情况对外销售产生的存在一定金额的存货。

(三)PLCN海缆项目

公司下属子公司PLD Holding Limited(以下简称"PLD")与谷歌Google、脸书Facebook联合建设连接中国香港和美国洛杉矶的海底光缆系统(以下简称"PLCN海缆项目"),该项目是第一条直连中国香港和美国洛杉矶的海底光缆,采用C+L波段的近期传输技术,总的设计容量高达144Tbps,路由规底超开且水海的地震带,建设方全球行业排名第一的美国Subcom LLC。

1.业务模式

公司主要以批发方式向跨国企业客户销售PLCN海缆容量,向客户提供海缆电路连接产品和维护服务,一般签署长期不可反悔使用合同(合同期一般10-20年,类似于房产出售)或短期租赁合同(合同期一般为1-3年,类似于房屋出租)。

PLCN海缆项目的上游供应商主要为系统建设设备供应商、海洋产品交叉补贴等非争同要影响,行业内因营运商竞争及"电系运营商的出现营运商竞争新商用产品,互联网接入业务ARPU值(即Average Revenue Per User,每月用户平均收入)及现收都呈现下滑态势,利润空间被压缩,国家对电信行业的改革要结束;

(1)向民营企业开放互联网增值业务;(2)国资向民营企业开放包括基础网络入,因特网宽带接入等业务领域所可,鼓励以长城宽带为代表的民营企业进入互联网接入和其他业务领域,与国有基础运营商进行竞争,对推动产品创新,技术进步,发展普及,促进通信行业蓬勃发展发挥了重要作用。

(2)"宽带中国"战略:2013年初国务院颁布"宽带中国"战略规划,部署未来8年宽带发展目标及路径,随着"宽带中国"战略的落地,互联网接入业务市场迎来2013-2016年井喷式爆发。

(3)"提速降费"战略:2015年国务院印发《关于加快东许宽带网络建设,推进网络提速降费的指导意见》,随着政策的推进,宽带产品价格下降,2015年-2018年宽带市场持续稳长,产业链上游的互联网产业得到迅猛发展。

我国宽带接入网络发展规模持续扩大,宽带用户数量稳步增长,工信部2018年通信业统计公报1亿户,其中,光纤接入(FTTH/O)用户3689亿户,占固定互联网宽带接入用户总数的90.4%,较上年末提高6.1%。宽带用户持续向高速率迁移,100Mbps及以上接入速率的宽带用户达到2.96亿户,占固定互联网宽带接入用户总数的70.3%,占比较上年末提高31.4%。

工信部日报报文称"宽带"专属行动以来,全国31个省份均发有了落实"宽带中国"战略,提升宽带发展水平的规划或意见,提设了117个"宽带中国"示范城市。按照工信部规划的"三大运营商固定互联网宽带接入用户总数为4.07亿户计算,在2018年底实现"宽带中国"2020年发展目标的战略目标,未来宽带业在大中型城市已基本饱和,进入存量竞争阶段和差异化竞争阶段。

2.竞争格局、竞争要素、竞争对手

互联网接入行业竞争主要在国有企业、民营企业、外资企业三类,国有基础电信运营商凭借在固定宽带资源上的优势,交叉补贴等非争同要影响,其中2018年公司市场份额为9.5%,在国内宽带市场排名第三,国有基础电信运营商凭借在宽带资源上的优势,交叉补贴等非争同要影响,拓展增量业务,持续成功行业格局,对其它竞争格局产生重大影响,整体行业ARPU持续下滑。

截止2018年底,基础运营商宽带接入用户数分别为:中国移动1.57亿户,平均ARPU值约315元/月;中国电信1.46亿户,平均ARPU值约44.3元/月;中国联通9088万户,平均ARPU值约44.6元/月。民营系运营商宽带接入用户分别为:公司宽带用户约1245万户,平均ARPU值约36元/月,方正宽带接入用户约134万户。广电系运营商宽带接入用户分别为:江苏有线(600959)122.1万户,浙北广电(000665)221万户,广电网络(600831)1119万户。

公司互联网接入业务是通过光纤等传输手段,向企事业单位和政府机构提供宽带接入,通过与物业或者企业签订协议,将互联网接入楼宇、大厦,向各企事业单位及其他单位提供互联网服务,其服务领域呈客户的普通上网需求外,还能满足客户在加密通信、特殊目的地的间谍度及企业信息化应用等方面对接入带宽的特殊要求。

政企互联网接入产品分为三类:三星产品是针对中小企业网络专用产品,五星产品主要为大中型企业提供稳定网络服务,七星产品为政府及大型企业提供高品质个性化服务。

2.盈利模式

互联网接入业务的收入来源主要包括一次性的初装费和定期,定期结算的接入服务费用,盈利模式为公司投资建设并运营网络的前提下,通过为客户提供网络接入服务,并进一步为客户提供互联网增值业务,提升客户粘性,在经营过程中稳定网络资源的利用率,并通过与客户建立良好的关系,进一步开拓企业网络安全、云计算、互联网应用等业务,提升客户价值,实现公司收入的持续增长。

公司目前已经在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有多个T3+及T4级别的机房,机柜总数约3万个,是国内规模领先的中立数据中心集团。

(2)充足的资源储备

从2018年开始,公司已经在北京、上海等一线城市储备了大量数据中心机房资源,未来公司还将采用自建自营+合作共建+受托运营的模式,在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有多个T3+及T4级别的机房,机柜总数约3万个,是国内规模领先的中立数据中心集团。

(3)二十年专业运维团队,安全运营纪录行业领先

公司拥有大量的行业人才,在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、佛山等城市拥有自己的后台技术支持团队,可以为全国数据中心运营管理专家的信心来源,这支庞杂全国超过500人的团队能够及时响应客户提出的需求,提供全生命周期的服务与管理,保证客户业务的安全、稳定运行。

(4)十几年客户资源储存

公司凭借多年来的行业经验及人才储备,拥有上千人的政企销售团队,覆盖超过20万中小企业用户。目前数据中心及云计算业务在网客户均为金融、保险、互联网、云计算行业的领先企业。

(5)全球云网设施,数云新网能力出众

公司具备丰富的网络资源,可以为客户提供数据中心到数据中心、数据中心到公有云的DCI网络,同时构建了以数据中心为接入点的SD-WAN网络,为用户提供了从用户侧至数据中心、私有云、公有云的专网连通通道。

公司自主研发了以数据中心为核心的云网管理平台,并构建了以私有云形式交付的多云管理平台,能够为客户提供强大计算能力、网络支持能力和存储能力,以及强大的混合云平台建设能力,可以充分满足各类行业用户的访问以及各种业务数据的处理能力和管理服务。

4.结算模式

数据中心各产品的结算模式如下:

(1)资源型产品:在用户机柜加电上架的当日开始计费(以乙方工单中开通确认时间为准),按照双方签署合同的付费方式收取机房服务费。

(2)服务型产品:按照与用户签订合同所要求的交付节点,经双方确认验收后确认收入并付款。

(3)价值型产品:按照为用户提供相应增值服务,按合同约定付费。

5.收入确认政策和时点

根据有关合同或协议,我校商发生制确认收入

①"对于互联网业务,公司根据与客户签订的服务合同约定,对于初装开通服务费在安装开通当期一次性确认收入。

②互联网接入服务,对于按服务周期结算的项目,根据服务期限分期确认收入。