证券代码:603003　证券简称:龙宇燃油　公告编号:2019-044

上海龙宇燃油股份有限公司 关于回复上海证券交易所对公司2018年年度报告事后审核问询函的公告

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。

上海龙宇燃油股份有限公司(以下简称“龙宇燃油”或“公司”)于2019年5月17日收到上海证券交易所《关于对上海龙宇燃油股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2019】0702号),公司高度重视,现就相关问题回复并公告如下:

一、主营业务经营问题

1.年报披露,公司2018年度营业收入160.35亿元,同比下降4.73%,归母净利润6,352.87万元,同比增加7.62%,扣非后归母净利润341.59万元,同比下降96.2%,其中以套期保值为目的的期货业务对扣非后归母净利润影响金额为1,777.98万元,另外公司通过现金管理活动获得理财收益3,695.65万元。请补充披露:(1)套期保值为目的的期货业务具体情况,利润大幅增长的原因及可持续性;(2)理财收益大额增加的原因及合理性、资金来源及后续安排;(3)结合行业特点说明公司主营业务利润大幅下滑的原因、公司具体应对措施。

公司回复:

(1)套期保值为目的的期货业务具体情况,利润大幅增长的原因及可持续性

公司以套期保值为目的的期货业务,在现货市场和期货市场对同一种类的商品同时进行数量相当但方向相反的买卖活动,即在买进或卖出实货的同时,在期货市场上卖出或买进数量相当的同品种期货,经过一段时间,当价格变动使现货买卖上出现盈亏时,可由期货交易上的亏盈得到抵销或弥补。从而在现货与期货之间、近期和远期之间建立一种对冲机制,以使价格风险降低到最低限度。

本报告期公司金属产品实现营业收入131.92亿元,其中较大比例产品销售采用了库发业务模式(即先采后销模式),产品价格波动使得库发业务模式存在较大的价格风险敞口,公司通过现货交易配合以套期保值为目的的期货交易来对冲此价格风险。

2018年公司金属业务主要交易产品铜的价格走势呈下跌趋势,价格总体向下波动,加之我公司采用的库发业务模式,本报告期公司金属现货业务毛利减少,从而以套期保值为目的的期货业务则产生了较大收益增幅。对比上年,本报告期金属产品业务实现毛利9,870万元,同比上年14,941万元下降5,071万元;以套期保值为目的开展的期货业务形成投资收益1,281万元,同比上年-2,803万元增加4,084万元,形成公允价值变动损益金额1,248万元,同比上年-1,558万元增加2,806万元,两项合计较上年增加6,890万元,并形成报告期对扣非后归母净利润影响金额为1,778万元。

综上,公司不谋求套期保值为目的的期货业务利润,期货套期保值业务开展的目的是为了规避有色金属现货市场价格波动风险,保证经营的稳定。以套期保值为目的期货业务利润大幅增加主要系产品价格波动所致。沪铜2018走势图如下:

@

公司根据实际情况制定了期货套期保值管理制度,明确了期货交易的管理体系及各职能主体的职责内容、授权、业务流程。报告期内,公司期货交易根据制度规定,各职能主体合理分工,使大宗商品交易的价格波动风险得到有效控制。

2017年3月财政部颁布了《企业会计准则第24号-套期会计》,按照准则要求(境内上市公司)于2019年1月1日起要求实行。公司自2019年1月1日起严格遵循财政部的上述准则要求,按照《企业会计准则第24号-套期会计》计量的期货业务所形成非经常性损益金额将不再形成较大波动。

(2)理财收益大额增加的原因及合理性、资金来源及后续安排

公司2018年6月9日披露公告,拟使用总额度不超过24亿元的临时闲置募集资金进行现金管理。2018年公司通过临时闲置募集资金和日常闲置自有资金开展现金管理活动,并将部分定期存单转为结构性存款以获得更高的现金管理收益。报告期内公司计入非经常性损益的理财收益3,696万元,同比上年769万元增加2,927万元,报告期列支财务费用1,271万元,同比上年-3,024万元增长4,296万元,其中主要原因由于部分定期存单转为结构性存款,利息收入同比上年减少2,721万元。

截至本报告期末,公司理财产品余额9.26亿元,其中8.67亿元为闲置募集资金,0.59亿元为闲置自有资金。

2019年公司将根据市场情况和公司经营战略的落实,公司临时闲置募集资金及闲置自有资金的使用将严格遵循《上海证券交易所股票上市规则》及《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法(2013年修订)》等有关法律、法规和规范性文件的规定,有序开展投资、日常经营及现金管理活动。公司将继续利用临时闲置募集资金进行现金管理,以提高闲置募集资金收益。

(3)结合行业特点说明公司主营业务利润大幅下滑的原因、公司具体应对措施

本报告期公司主营业务利润为1.62亿元,同比上年下滑0.37亿元,主要原因系当年度金属业务主要交易产品铜的价格走势呈下跌趋势致使现货业务利润下降,而以套期保值为目的的期货业务利润增长,报告期公司实现以套期保值为目的的期货业务投资收益0.13亿元(上年同期为-0.28亿元),实现以套期保值为目的的期货业务公允价值变动损益0.12亿元(上年同期为-0.16亿元),如将公司报告期以套期保值为目的的期货业务利润与现货业务利润综合计算,则报告期综合利润同比上年增长0.32亿元。

2.年报分产品营业收入部分披露,公司报告期内库发销售实现营业收入6.09亿元,同比增长61.66%,水上加油业务实现营业收入9,260.48万元,同比增长52.19%,油品批发业务实现营业收入21.3亿元,同比减少18.8%,金属产品贸易业务实现营业收入131.92亿元,同比减少2.92%,化工产品销售实现营业收入42.24万元,同比下降99.75%。请补充披露:(1)库发销售具体的产品构成、业务模式、本期营业收入大幅增长的具体原因、近三年收入及毛利率的同比变化情况;(2)水上加油业务营业收入大额增加的原因、该项业务具体经营模式、近3年主要客户名单及销售金额、近3年主要供应商名单及采购金额,并说明主要客户及供应商与上市公司是否存在关联关系或其他应当披露的关系;(3)油品批发业务及金属产品贸易业务近3年前10名主要供应商名称及采购金额、近3年前10名主要客户名称及销售金额、并说明主要客户及供应商与上市公司是否存在关联关系或其他应当披露的关系。(4)年报披露化工产品营业收入系代理收入,具体说明化工产品类型和种类、业务模式、近3年主要供应商和销售客户名单、成本为0的具体原因;(5)请结合不同产品的业务模式和相关流程、价格走势、结算方式及同期变化情况、存货保存方式、运输方式等情况,具体说明期末存货、应收账款及应付账款金额的合理性,并说明相关贸易业务中存在的结算、价格及流动性风险。

公司回复:

(1)库发销售具体的产品构成、业务模式、本期营业收入大幅增长的具体原因、近三年收入及毛利率的同比变化情况;

库发销售业务,是指公司根据市场需求,向上游企业采购油品,经运输入库储存后,将其销售给下游客户的过程。库发销售的产品为轻油,主要包括燃料油、轻循环油、柴油等。公司根据市场需求合理配置库存,在舟山、南通区域开展库发业务。

本期营业收入大幅增长的原因如下:

1)报告期内公司进一步加强舟山、南通区域的客户开发及维护,使得库发销量较去年同期增长25.86%;

2)报告期内,国际油价上涨带动国内轻油价格大幅上涨,公司库发销售均价由每吨4,065元增加至5,222元,增长比例为28%。

库发销售近三年收入和毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2016年	2017年	2018年
营业收入	48,960.15	37,721.57	60,979.90
收入增长率		-23%	62%
毛利率	4.30%	2.50%	5.03%

(2)水上加油业务营业收入大额增加的原因、该项业务具体经营模式、近3年主要客户名单及销售金额、近3年主要供应商名单及采购金额、并说明主要客户及供应商与上市公司是否存在关联关系或其他应当披露的关系;

水上加油业务是公司油品贸易业务的一种经营方式,指使用专用加油船舶,将燃料油以水上供油作业方式对受供船舶直接供油,从而将燃料油销售给终端的船用客户。 水上加油业务营业收入大额增加的主要原因如下:

a) 2018年水上加油供油量较去年同期增长12.32%;

b) 报告期内,受国际油价大幅上涨的影响,销售均价由每吨3,086元增加至每吨4,171元,同比增长35.15%。

近3年主要客户名单及销售金额如下(单位:万元):

2018年水上加油业务主要客户及销售金额

客户名称	销售金额	是否为关联方
上海安盛汽车船务有限公司	8,266.87	否
中南(上海)航运有限公司	545.01	否
神华中海航运有限公司	338.04	否
小计	9,149.92	

2017年水上加油业务主要客户及销售金额

客户名称	销售金额	是否为关联方
上海安盛汽车船务有限公司	5,254.56	否
中南(上海)航运有限公司	725.03	否
安吉航运有限公司	88.41	否
小计	6,068.00	

2016年水上加油业务主要客户及销售金额

客户名称	销售金额	是否为关联方
上海安盛汽车船务有限公司	4,177.42	否
中南(上海)航运有限公司	130.64	否
上海泰鑫石油化工有限公司	117.86	否
小计	4,425.92	

近3年主要供应商名单及采购金额如下(单位:万元):

2018年水上加油业务主要供应商及采购金额

供应商名称	采购金额	是否为关联方
江苏泰运石油化工有限公司	1,360.48	否
上海石洞口煤气制气有限公司	1,193.27	否
苏州金蛇铃石油化工有限公司	1,191.77	否
小计	3,745.52	

2017年水上加油业务主要供应商及采购金额

供应商名称	采购金额	是否为关联方
南通市远邦石油有限公司	1,276.77	否
苏州金蛇铃石油化工有限公司	1,082.11	否
南通润港石油化工有限公司	572.77	否
小计	2,931.65	

2016年水上加油业务主要供应商及采购金额

供应商名称	采购金额	是否为关联方
秦皇岛海畅船用燃料有限公司	1,489.74	否
上海宝峰石油化工有限公司	1,200.51	否
宁波金扬能源有限公司	453.85	否
小计	3,144.10	

上述客户与供应商与上市公司不存在关联关系或其他应当披露的关系。

(3)油品批发业务及金属产品贸易业务近3年前10名主要供应商名称及采购金额、近3年前10名主要客户名称及销售金额、并说明主要客户及供应商与上市公司是否存在关联关系或其他应当披露的关系

油品批发业务近3年前10名主要供应商名称及采购金额:

2018年油品批发业务前10名主要供应商

供应商名称	采购金额(万元)	是否为关联方
山东省岚桥石化有限公司	102,321.50	否
舟山中基石油化工有限公司	46,499.32	否
上海晋泰石化有限公司	12,898.09	否
大连西太平洋石油化工有限公司	8,262.22	否
STAR ENERGY SINGAPORE PTE.LTD.	5,750.74	否
宁波市东海长城石化有限公司	5,466.92	否
盘锦瑞东石化贸易有限公司	4,855.20	否
山东滨化滨阳燃化有限公司	4,059.99	否
中石化北方能源(大连)有限公司	3,554.17	否
东营腾宇贸易有限公司	3,418.81	否
合计	197,086.96	

2017年油品批发业务前10名主要供应商

供应商名称	采购金额(万元)	是否为关联方
日照岚桥港口石化有限公司	56,807.34	否
舟山中基石油化工有限公司	43,786.07	否
上海福佩克石油化工有限公司	27,928.16	否
舟山广盛石油化工有限公司	21,424.92	否
浙江物产化工集团宁波有限公司	11,363.84	否
上海达亚石油化工有限公司	10,084.24	否
江阴孚瑞特油品有限公司	9,529.74	否
山东万通石油化工集团有限公司	8,237.50	否
中基宁波集团股份有限公司	7,806.88	否
青岛海润美特石化有限公司	5,093.18	否
合计	202,061.86	

2016年油品批发业务前10名主要供应商

供应商名称	采购金额(万元)	是否为关联方
宁波华安荣能源有限公司	9,351.66	否
舟山广盛石油化工有限公司	8,966.71	否
上海联维石油化工有限公司	6,307.31	否
上海诺汉石油化工有限公司	5,401.30	否
江阴孚瑞特油品有限公司	5,366.31	否
上海鸣海石油化工有限公司	4,292.92	否
太仓苏南石油有限公司	4,289.40	否
潍坊石大国际能源科技有限公司	4,032.15	否
天津津旅物资实业有限公司	2,912.24	否
中化泉州石化有限公司	2,843.60	否
合计	53,763.61	

金属产品贸易业务近3年前10名主要供应商名称及采购金额:

2018年金属业务前10名主要供应商

供应商名称	采购金额(万元)	是否为关联方
上海石拓实业有限公司	150,016.28	否
上海旻昕实业有限公司	125,192.99	否
AHK RESOURCES LIMITED	85,322.01	否
POLYMOUNT INTERNATIONAL LTD	83,086.33	否
上海迅邦投资有限公司	61,368.15	否
上海鸣越金属材料有限公司	49,616.71	否
TEHOPE RESOURCES TRADE LIMITED	44,114.07	否
RAYTEK TRADE LIMITED	39,328.12	否
上海鑫宝煤化能源集团有限公司	39,001.13	否
中铜矿业资源有限公司	37,577.29	否
合计	714,623.08	

2017年金属业务前10名主要供应商

供应商名称	采购金额(万元)	是否为关联方
上海石拓实业有限公司	203,821.75	否
上海鸣越金属材料有限公司	113,257.45	否
华宇华泰(天津)实业有限公司	88,716.48	否
上海鑫宝煤化能源集团有限公司	78,783.31	否
REYARD INTERNATIONAL HOLDINGS CO.,LIMITED	57,420.23	否
WANXIANG RESOURCES(SINGAPORE) PTE LTD	50,749.14	否
POLYMOUNT INTERNATIONAL LTD	48,851.38	否
上海聚圣实业发展有限公司	44,682.16	否
上海迅邦投资有限公司	38,444.78	否
SINORISE INDUSTRY LIMITED	35,891.24	否
合计	760,617.91	

2016年金属业务前10名主要供应商

供应商名称	采购金额(万元)	是否为关联方
SINORISE INDUSTRY LIMITED	187,079.13	否
上海大昌铜业有限公司	90,105.14	否
上海益杉实业有限公司	71,367.98	否
上海迅邦投资有限公司	67,159.53	否
上海石拓实业有限公司	65,604.75	否
ARC RESOURCES COMPANY LTD	63,137.33	否
上海金其实业有限公司	54,392.68	否
WANXIANG RESOURCES(SINGAPORE) PTE LTD	39,871.68	否
上海全泉实业有限公司	38,143.36	否
上海韵欲国际贸易有限公司	30,790.95	否
合计	707,652.52	

(2)子公司前述信用证的交易背景情况、分别列示前述信用证对公司经营活动及筹资活动产生的现金流的影响、并说明相关信用证分别列入经营活动及筹资活动产生的现金流,是否符合会计准则有关列报的相关规定;

有色金属子公司收款方式主要有电汇和信用证两种,公司收到客户开立的信用证后会到银行办理贴现业务以回笼业务资金。公司信用证业务的收取、贴现以及到期时根据信用证贴现业务中追索权不同具体账务处理如下:

1)附追索权的信用证贴现业务

公司收取信用证并办理附追索权的信用证贴现时,将收取的贴现款计入短期借款,待信用证到期后,将短期借款与对应业务的应收账款进行账务冲销。附追索权的信用证办理贴现取得的款项,计入“取得借款收到的现金”项目;信用证到期时,调增“偿还债务支付的现金”项目与“销售商品、接受劳务收到的现金”项目。

2)无追索权的信用证贴现业务

公司收取信用证并办理无追索权的信用证贴现时,收取的贴现款直接核销应收账款,计入“销售商品、接受劳务收到的现金”。

报告期期初已贴现并附追索权的信用证,在报告期内到期的金额为8.44亿元,于报告期内核销应收账款,并同时调增“偿还债务支付的现金”与“销售商品、接受劳务收到的现金”项目。

报告期内收到信用证并办理贴现业务金额45.18亿元,报告期内根据上述账务处理原则计入“销售商品、接受劳务收到的现金”项目金额为41.61亿元。

以上与信用证贴现相关的账务处理符合公司会计准则的相关规定。

(3)结合子公司业务模式,说明子公司融资业务增加的金额、具体用途、原因及合理性、子公司后续偿还计划和偿还能力。

境外子公司Alfar Resources Co.,Ltd.按照董事会的授权与公司内控制度开展经营,对铜等有色金属按不同品牌、不同等级、不同规格,根据市场情况,采取买或卖的行为,以零单升贴水、长单升贴水、品牌价差、地区价差等模式盈利,同时现货交易配合以套期保值为目的的期货交易来对冲价格风险。子公司融资业务主要是指存货售后回购业务。业务模式是以与金融机构签订销售合同的形式将存货质押给银行取得货款,之后再通过采购合同赎回存货。目的是盘活存货资产、增加公司的流动性。报告期内开展存货售后回购业务共计1.68亿美元,较上年增加了0.4亿美元。截止报告期末上述回购业务所质押的存货已全部赎回。

4.年报披露,2018年第1至4季度,公司经营活动产生的现金流量净额分别为2.1亿元、-3.97亿元、-9,403万元、9.79亿元,请补充披露:(1)结合细分行业特点说明公司各季度现金流变动幅度较大的具体原因及合理性;(2)分季度列示现金流大额流入或流出的原因及合理性。请年审会计师核查并发表意见。

公司回复:

(1)结合细分行业特点说明公司各季度现金流变动幅度较大的具体原因及合理性

报告期内,公司主营业务为:大宗商品贸易(包括有色金属贸易和油品贸易)和数据中心(IDC)业务,其中数据中心(IDC)处于建设期尚未产生收入。其中,有色金属子公司,主要业务模式为采购并销售有色金属产品,部分结算方式为收取客户信用证并办理贴现业务。报告期内公司将收取信用证并办理附追索权的信用证贴现业务,计入“取得借款收到的现金”项目。待信用证到期时,调增“偿还债务支付的现金”项目与“销售商品、接受劳务收到的现金”项目。此类业务使得“经营活动产生的现金流量净额”发生了时间性差异。另外,油品贸易业务的现金流量与市场行情波动存在一定的相关性,价格波动对公司的备货计划有直接影响。另外油品贸易的业务周期相对较长,部分大单自采购至订货到销售回款,业务周期可达90天以上。

综上,公司各季度现金流变动幅度较大的主要原因系公司大宗商品贸易的行业特点及业务结算模式所致。

(2)分季度列示现金流大额流入或流出的原因及合理性。

第一季度公司经营活动产生的现金流量净额为2.1亿元。主要原因是报告期第一季度有色金属业务采购备货,存货较期初增加3.20亿元,使得经营活动产生的现金流量减少;接收客户信用证结算货款,一季度未未到期信用证较期初减少,使得应收账款减少,而且一季度末应付账款增加、预收账款增加等因素使得经营活动产生的现金流量流入4.27亿,以上原因使得有色金属业务经营活动产生的现金流量为1.07亿元。第一季度油品业务销售回款增加,使得油品业务经营活动产生的现金流量为1.04亿元。

第二季度公司经营活动产生的现金流量净额为-3.97亿元。主要原因是第二季度有色金属存货量减少,存货较第一季度末减少1.59亿元;第二季度接受客户信用证结算金额大于到期信用证金额,使得应收账款增加2.69亿元;预付采购账款及应付账款的变动等因素使得经营活动产生的现金流量流出2.0亿,以上原因使得有色金属业务经营活动产生的现金净流出3.1亿元。第二季度油品采购备货增加,使得油品业务经营活动现金净流出0.77亿元。

第三季度公司经营活动产生的现金流量净额为-9,403万元。主要原因是第三季度有色金属存货量继续减少,存货较第二季度末减少1.03亿元;第三季度接受客户信用证结算金额小于到期信用证金额,使得应收账款减少0.84亿元,增加经营现金流;预付采购账款及应付账款的变动等因素使得经营活动产生的现金流量流出1.23亿,以上原因使得有色金属业务经营活动产生的现金流入0.64亿元。第三季度油品业务采购备货增加,使得油品业务经营活动现金净流出1.57亿元。

第四季度公司经营活动产生的现金流量净额为9.79亿元。主要原因是第四季度末有色金属减少库存持有量,存货较第三季度末减少1.57亿元;第四季度接受客户信用证结算金额有所下降,到期的信用证冲销应收账款使得应收账款减少5.90亿元;预付采购账款及应付账款的变动等因素使得经营活动产生的现金流量流出2.10亿;以上原因使得有色金属业务经营活动产生的现金流入5.37亿元。第四季度油品业务销售回款增加,及时清理应收及预付款项,使得油品业务经营活动现金净流入4.33亿元。

会计师核查意见:

会计师检查了公司会计处理的合规性、现金流量表编制准确性,分析各期变动原因的合理性;各期变动主要原因为公司大宗商品贸易的行业特点及业务结算模式所致,各期现金流大额流入或流出主要是各期存货采购数量不一致以及信用证到期收款时间等因素影响。

会计师认为:公司经营活动产生的现金流量净额各期未虽存在较大波动,符合公司大宗贸易的行业特点、与公司各季度根据行业情况采购规模的变动和信用证等到期有关,是合理的。

5.年报披露,报告期内公司销售费用为2092.12万元,同比增长9.12%,其中运输费为235.44万元,同比下降56.32%,仓储保管费为280.61万元,同比下降13.34%。结合公司2018年度营业收入下降4.73%,请补充披露:(1)销售费用总额增加的原因及合理性;(2)运输费及仓储保管费金额下降比例较大的原因及合理性。

公司回复:

(1)销售费用总额增加的原因及合理性

报告期内,公司销售费用为2,092.12万元,同比增长9.12%。

1)销售人员薪酬较去年同期增加122万元,由于2017年度收入较2016年增长9.5亿元,报告期内销售人员薪酬及绩效奖金增长。

2)招待费用同比增长107万元,报告期公司因业务拓展需要,销售部门招待费用同比增长。

3)其他类销售费用较上年同期增长259万,主要系油品业务子公司销售居间费用增长。

公司报告期内销售费用总额增加具有合理性。

(2)运输费及仓储保管费金额下降比例较大的原因及合理性。

报告期内,运输费为235.44万元,同比下降56.32%。主要原因是油品子公司库发业务客户结构调整,签订货物自提合同的客户增加,报告期内库发自提货物合同油品交易量为6.30吨,比上年同期3.06万吨增长了3.24万吨。因此运输费较去年同期有所下降。

报告期内,仓储保管费为280.61万元,同比下降13.34%。主要原因是油品子公司外租仓库(南通诚晖)库发量减少,报告期内外租仓库(南通诚晖)库发量为2.20万吨,同比上年6.07万吨减少了3.87万吨。使得仓储费较去年同期有所下降。

公司报告期内运输费及仓储保管费金额下降比例较大具有合理性。

二、IDC大数据业务经营情况

6.年报披露,公司IDC业务模式分为两种,一是计划在北京、上海、深圳等地区建设定制化数据中心集群,如公司北京金汉王计算数据中心,以批发型数据中心服务为销售经验策略;二是为业界提供云计算及大数据基础设施技术、运维能力和人才输出的专业化服务公司。公司于2018年4月收到阿里巴巴集团采购部发出的《金汉王机房确认函》,金汉王项目一期机柜已逐步移交阿里团队进行验收测试,预计一期工程将于2019年第二季度起开始计费。二期工程预计2021年3月底前全部完成。请公司补充披露:(1)批发型数据中心及专业化服务公司两种业务形态的具体业务流程、盈利模式、毛利率差异、客户群体、已签约客户及签约执行情况;(2)请核实并披露与阿里巴巴合作进展情况,截至目前是否签署正式协议、双方合作的具体模式及涉及金额、涉及机柜逐步交付的具体安排;(3)具体披露金汉王一期和二期项目具体用电量及其他附能条件,二期工程的具体建设计划和资金安排,施工是否存在障碍,并结合前期公司交付规划具体解释该项目延期建设的原因及合理性;(4)结合行业情况,分项目、分地区具体说明公司定制化数据中心集群的预计运营时间、盈利模式及核心竞争力。请保荐机构就上述事项发表意见。

公司回复:

(1)批发型数据中心及专业化服务公司两种业务形态的具体业务流程、盈利模式、毛利率差异、客户群体、已签约客户及签约执行情况;

1)批发型数据中心(以阿里巴巴客户为例)

A.业务流程:基于大客户定制化项目的流程,公司批发型数据中心业务模式为通过数据中心重资产的投入,完成基础设施平台的设计、建设,通过租赁机柜获取收入。其流程如下,

第一步:与潜在客户初步沟通,向客户推荐项目,安排客户对机房进行考察,向客户提供相关政府和资源审批文件。对客户的机房选址规划进行应答和沟通,就商务条款进行初步沟通。

第二步:商务谈判,公司按照客户提供的定制化数据中心的建设、运维规范和商务条件,进行项目规划、设计,在此基础上约定主要商务条款,进而获得客户发出的具有法律效力且包含主要商务条款的合作备忘录或者需求确认函。

第三步:验收,签订正式合同,在具备完整数据中心服务能力后(一般为数据中心通过客户验收后),签订完整的服务合同。

B.盈利模式:批发型数据中心业务主要盈利模式为机柜租用收入扣除设备折旧和运营费用等成本费用后产生的利润。

C.毛利率:批发型数据中心业务平均毛利率约为40%左右。

D.客户群体:主要面对大型互联网公司、中大型金融公司和大型政企客户。结合国内数据中心市场发展的最新态势,公司通过与多家大客户深度沟通,根据目标客户未来三五年对于数据中心资源需求的规划,结合市场和目标客户的需求,经过慎重考虑,将公司数据中心战略明确定位为:发展以北京、上海、深圳等地为核心基地的批发型大客户定制化数据中心业务(批发型数据中心业务),同时按照大客户的需求规划扩展其他地区批发型数据中心业务。

E.已签约客户及签约执行情况:公司已取得阿里巴巴集团采购部发出的《金汉王机房需求确认函》,相关服务合同预计2019年年内签署。

2)专业化数据中心服务

A.业务流程:专业化数据中心服务领域是公司经营策略之一,业务模式为通过建立数据中心产业链全流程管理,完善人才储备,向外部客户提供数据中心全流程的咨询服务和建设总包等服务。公司以北京金汉王项目为依托,已经建立了行业高标准的管理、建设、运营、市场团队,成员大多数来自于国内领先的数据中心运营和建设公司,具备行业建设、运维、咨询十年以上经验。公司也与行业中的专业化设计公司、咨询公司深度合作,为专业化数据中心服务的发展提供支撑。其规划的步骤如下:

第一步:建立专业化团队,公司以北京金汉王项目为起点,通过社会化招聘和培养,组建了市场咨询、建设规划、机房设计/建设、运行维护、后台技术等方面的专业团队。

第二步:培养和积累经验,这一团队经过北京金汉王项目设计规划、建设、运维、商务等阶段的锻炼磨合,已经形成了数据中心建设产业链的规范和流程,特别对阿里巴巴定制化数据中心的规范和流程积累了经验,具备了服务于第三方的能力。

第三步:投标项目签订合同,公司规划的未来专业化服务公司提供的业务流程是通过参与招标的方式来获取项目,首先获取市场信息、参与招标,中标后按照客户要求提供约定的服务,获取服务收入。

B.盈利模式:专业化服务盈利模式为通过公司提供的专业化服务,获取服务利润,比如顾问费、咨询费、设计费、建设管理费、运维管理费等。

C.毛利率:专业化数据中心服务,一般情况下毛利率高于批发型数据中心业务,鉴于公司目前暂未正式开展,尚无法准确预估。

D.客户群体:随着数据中心业务迅猛发展,大量其他产业的公司进入这一领域,因缺少专业化团队和经验,需要专业化团队向其提供前期规划、建设、运营外包服务。我们规划的主要客户群体为能源电力行业自建数据中心项目,房地产行业转型数据中心的项目,基金公司投资的数据中心项目等。

E.已经签约客户:暂无。

(2)请核实并披露与阿里巴巴合作进展情况,截至目前是否签署正式协议、双方合作的具体模式及涉及金额、涉及机柜逐步交付的具体安排;

2018年4月,北京金汉王技术有限公司收到阿里巴巴集团采购部发出的《金汉王机房需求确认函》,确认租赁金汉王机房6000个5KW机柜(机柜数量以实际为准)。后经过双方协商,机柜技术标准调整为8KW机柜。2019年3月,金汉王一期工程约3200个8KW机柜已开始逐步移交阿里团队进行验收测试和设备上架。

目前,北京金汉王技术有限公司尚未与阿里巴巴指定的电信运营商签署关于金汉王数据中心的租用协议。虽然公司与阿里巴巴的商务条件原则已经确定,但具体细节(如收费模式、最终租用的机柜数量)还在进一步沟通协商中,最终以租用协议为准,公司将按照相关规定予以披露。

目前,北京金汉王技术有限公司与阿里巴巴确定的机房租用模式为机电分离方式进行计费,机柜结算方式和价格,在需求确认函中已经确定(按机柜功率计价,并按月结算,电费按实结算)。后续项目租用具体结算方式、涉及金额需要在与阿里巴巴指定的电信运营商签署的数据中心租用协议中进行确认。

机柜通过阿里巴巴的测试后,阿里巴巴确定的机柜计费安排是:前24个月随启随租(阿里巴巴按业务需要随时进行机柜加电,开始租用机柜并计费);第25个月开始按照双方约定比例打包计费。

(3)具体披露金汉王一期和二期项目具体用电量及其他附能条件,二期工程的具体建设计划和资金安排,施工是否存在障碍,并结合前期公司交付规划具体解释该项目延期建设的原因及合理性

1)具体披露金汉王一期和二期项目具体用电量及其他附能条件

2018年12月8日,金汉王规划的10万KVA电力容量电力工程一次性完成建设,通过北京市供电公司验收,完成发电,进入供电系统平稳运行期。

2019年3月,金汉王一期工程约3,200个8KW机柜已开始逐步移交阿里团队进行验收测试和设备上架。以10万KVA电力进行核算,考虑阿里实际电力负荷不会达到机柜额定功率,会产生一定的电力冗余。经测算,数据中心机柜在电力复用情况下,预计可提供近5,000个8KW机柜。

为了更好的增加金汉王云计算运营中心的盈利能力,充分利用现有物业资源,还将继续申请不少于2万KVA的新增电力,新增电力到位后,将增加相应的机柜数量。由于IDC项目属于高耗能行业,新增电力需经相关部门批准,存在不确定性,敬请广大投资者注意投资风险。

2)二期工程的具体建设计划和资金安排,施工是否存在障碍

二期工程规划的电力,公司后续申请增加不少于2万KVA的电力,在考虑电力复用的情况下,二期合计可以建造约2500个机柜。按照公司计划,金汉王二期工程施工不存在重大障碍,预计在2021年3月份底前完工。金汉王云计算运营中心-机电工程(二期)预计将投入金额为3.20亿元,具体以竣工结算金额为准。

3)并结合前期公司交付规划具体解释该项目延期建设的原因及合理性

公司已于2016年12月完成金汉王技术项目的股权交割,当时项目楼房正在建设中,截至2017年10月完成项目楼房的竣工验收。2017年11月起,根据当时潜在大客户对数据中心楼房承重的要求进行加固设计与施工。金汉王项目于2018年1月起开展机电工程(包括电气、空调、给排水、弱电、机柜等)、电力、消防等工程的设计和招标工作,2018年4月取得阿里巴巴集团《金汉王机房需求确认函》,并最终确定了机电总包施工单位,公司开始根据大客户需求进行项目设备投资建设。公司原计划2018 年下半年完成一期设备安装工程建设并开始交付运营。一期工程推迟的主要原因:

a. 2018年4月收到机房需求确认函后,阿里巴巴技术团队入场,对金汉王项目重新进行技术评估,公司和阿里巴巴、大总包单位、设计单位各方召开工程平面布局审图会。2018年5月中旬,金汉王项目一期工程施工图纸通过阿里巴巴评审并确认采用8kw技术方案。

b. 2018年7月,由于施工图纸中的暖通系统冷却塔设计方案重新进行调整。整个暖通施工已完工的部分出现返工,部分设备重新采购,同时与之相配套的动力、BA、动环系统的进度也相应推迟。

c. 北京重大会议和节日期间,配合政府会议和节日保障而暂停施工也使得一期工程有所推迟。

d. 2018年11月15日至2019年3月15日,北京冬季供暖季期间,北京市政府针对工程建设项目的土石方作业进行了严格限制,影响了渣土施工、土建施工、水泥混凝土等各项工程的施工进度。在2018至2019年期间,北京冬季雾霾、大风等天气,项目所在地政府出于环保和安全方面的考虑而暂停施工,也影响了工程进度。

综上原因,致使一期工程完工进度出现了一定程度的延期,有关情况具有合理性。

(4)结合行业情况,分项目、分地区具体说明公司定制化数据中心集群的预计运营时间、盈利模式及核心竞争力。

目前,公司定制化数据中心集群规划主要是在北京进行金汉王数据中心的建设和运营,该项目整体按照阿里巴巴的技术标准进行定制化建设,2019年3月,金汉王一期工程约3200个8KW机柜已开始逐步移交阿里团队进行验收测试和设备上架,公司预计一期工程将于2019年第二季度起开始计费。二期工程计划于2021年3月前完工。本项目将在未来的时间内,为公司创造稳定的收入和利润。

同时,公司已经加快大客户定制化数据中心集群的区域战略布局,重点在上海、深圳、广州等地区规划新的项目,尽管公司积极在上述各地调研考察,但至本公告日公司还没有落实具体的新项目。

保荐机构核查意见:

经查阅公司2018年年报、相关临时公告以及公司回复的相关资料,公司就上述事项的回复符合公司的实际情况,在后续申请2万KVA电力成功的前提下,金汉王二期建设预计不存在重大障碍,公司披露的项目延期建设的原因具有合理性。

截至目前,公司尚未与阿里巴巴指定电信运营商签署正式租用协议,尚存在协议不能达成或相关条款不利于公司的不确定性风险。公司现有定制化数据中心业务模式将对阿里巴巴存在一定程度依赖的风险。

7.报告期内,公司通过全资子公司宁波宇策向无锡华云数据技术服务有限公司投资人民币5,000万元。华云数据主要面向企业级用户提供定制化私有云、混合云解决方案,同时还提供大数据服务等云计算服务。请具体披露:(1)公司持有华云数据的具体股份比例、公司对相关股权的会计处理、近3年华云数据与公司的业务和资金往来情况;(2)华云数据的具体业务模式、报告期主要财务数据,及近3年前5大客户名单及收入金额。

公司回复:

(1)公司持有华云数据的具体股份比例、公司对相关股权的会计处理、近3年华云数据与公司的业务和资金往来情况

公司全资子公司宁波宇策持有无锡华云数据技术服务有限公司的股份比例约为1.13%,由于报告期末尚未完成工商变更,所以该5,000万元投资款作为其他非流动资产列报。2019年1月25日已完成工商变更后,按2019年1月1日起执行的新《金融工具确认和计量》会计准则,从其他非流动资产划分为超过一年到期且预期持有超过一年的以公允价值计量且其变动计入当期损益的非流动金融资产。近3年,公司与华云数据无其他业务和资金往来。

(2)华云数据的具体业务模式、报告期主要财务数据,及近3年前5大客户名单及收入金额

华云数据的具体业务模式包括公有云业务服务收入、私有云业务项目(含大数据项目、混合云项目)收入、超融合一体机产品收入、内容分发网络业务收入、互联网数据中心业务收入、软件开发收入等。其中,1)公有云业务服务收入,是指向外部用户提供计算、存储与网络资源的IT基础设施能力租用服务所获得的收入。2)?私有云业务项目(含大数据项目、混合云项目)收入,是指为一个客户单独使用而构建的云服务所获得的收入,包括软件和硬件收入。3)超融合一体机产品收入,是指提供用户标准化的硬件产品,该硬件产品包含了基础的硬件配置,同时预装了华云的云平台软件,用户收到产品后,开箱就能上云。4)超融合软件产品收入,是指提供用户标准化的软件产品,通过生态合作预封装了华云的