

業 務

概覽

根據艾瑞諮詢的數據，我們是中國最大的運營商網絡中立數據中心服務提供商，佔2019年運營商中立市場收入市場份額的21.9%。我們專注於開發和運營高性能數據中心。我們的數據中心位於中國主要經濟中心的戰略位置，這些地區對高性能數據中心服務的需求相當集中。我們也在客戶選擇的其他地點定製化建造和運營數據中心，以滿足客戶更廣泛的需求。我們的數據中心按高性能的數據中心設計和配置，具有較大的淨機房面積和電力容量，高電力密度和效率，以及在所有關鍵系統上有多重冗餘。我們中立於運營商和雲服務提供商，這使我們的客戶能夠訪問中國所有主要的電信網絡，同時，中國和全球最大的公有雲服務提供商將其服務器託管於我們的數據中心。我們提供託管和管理服務，包括與領先的公有雲進行直接私有連接，提供管理混合雲的創新服務平台，以及在需要時轉售公有雲服務。我們的創新和獨特的互連數據中心平台使雲服務提供商能夠在其主要市場靈活地擴張，也使企業能夠將混合雲部署在領先的公有雲的網絡節點附近。我們擁有19年的服務交付往績，成功地滿足了一些中國最大、最高要求的客戶對數據中心外包服務的要求。我們與客戶已簽訂長期合約，這些客戶主要包括超大型的雲服務提供商、大型互聯網公司、金融機構、電信運營商和IT服務提供商，以及國內大型私營企業和跨國公司。我們的許多客戶都是各自行業的領導者。截至2020年6月30日，不包括合資數據中心在內，我們的運營中的總淨機房面積為266,260平方米，其中94.1%已獲客戶簽約，總在建淨機房面積為133,208平方米，其中62.3%已獲客戶預簽約。截至2020年6月30日，我們有三個在建合資數據中心，總淨機房面積為11,665平方米，三個運營中的合資數據中心，總淨機房面積為11,665平方米。截至2020年6月30日，合資數據中心已100%簽約或預簽約。

我們認為，中國高性能數據中心服務市場正在經歷強勁增長。根據艾瑞諮詢的數據，2019年中國數據中心服務市場總收入規模為人民幣334億元，其中運營商中立市場的收入為人民幣188億元，佔市場總額的56.3%，艾瑞諮詢預計2019年至2024年運營商中立市場的複合年增長率為31.8%。由於數字化轉型趨勢的加快，以及雲計算、5G、人工智能、大數據、機器學習、區塊鏈、物聯網（「IoT」）、增強現實（「AR」）及虛擬現實（「VR」）、電子支付和數字貨幣等新技術的不斷應用，導致創建、傳輸、處理和存儲的數據量快速增長，成為需求的驅動力。需求的動力也來自中國政府一貫積極支持技術驅動發展和數字經濟增長的政策。最近，中國政府提倡「新型基礎設施建設」的概念，其中包括大型數據中心、人工智能和工業互聯網。公有雲服務提供商聚合了眾多

業 務

用戶的需求，並因而成為對數據中心服務需求快速增長的客戶群，對容量的要求前所未有。2019年，中國公有雲市場收入僅次於美國，成為全球第二大市場。根據艾瑞諮詢的數據，中國雲服務市場的收入預計將從2019年的人民幣1,490億元增長到2024年的人民幣6,452億元，複合年增長率為34.1%。

為了滿足這樣的需求，數據中心需要具有大規模的淨機房面積和電力容量，在正常運行時間方面具有高可靠性（被稱為「高可用性」），在電力使用方面具有高效率。隨著規模的擴大，資源獲取、開發和運營符合要求標準的新設施變得越來越具有挑戰性，特別是在需求集中的中國主要經濟樞紐區獲得可開發或改造為數據中心設施的合適土地和建築物，以及獲得必要的監管批准和電力供應。因此，我們認為這些地區的高性能數據中心處理容量相對稀缺。

我們互連的數據中心平台和鎖定的可拓展資源已設在戰略性地點，以滿足不斷增長的需求。我們的數據中心主要在上海、北京、深圳、廣州、香港、成都和重慶等地開發和運營，這些都是中國各個地區的主要金融、商業、工業和通信樞紐。我們將這些中心及其週邊地區稱為一線市場。我們的客戶通常使用我們在一線市場的數據中心來存放他們的關鍵性高、時延敏感的數據和應用程序。我們的數據中心位置為我們的客戶提供方便的連接，此外，這些市場中廣泛的多運營商電信網絡使我們的客戶能夠提高設施的性能並降低連接成本。過去，我們的數據中心主要根據客戶的偏好，集中在各一線市場的主要城市地區。最近，為了跟上需求的步伐，並應對創造新供應的挑戰，我們正在這些市場的外圍戰略位置開發更多數據中心，包括我們可以分階段擴大容量的園區。這些外圍發展項目（我們仍然認為是一線市場）使我們的超大型客戶能夠滿足他們在單個站點上更大規模部署IT容量的要求，並隨著時間升級，同時保持在可接受的網絡延遲參數範圍內。除了在一線市場，我們也按需要規格建設和運營自己的數據中心和在客戶選擇的其他地點運營合資數據中心，以便在成本較低的地區存放他們的離線和關鍵性較低的數據和應用程序，這些地區有時亦可以獲得可再生能源。

自從成立以來，我們建立了自己的內部數據中心設計能力，我們相信這在業界是絕無僅有的。我們是中國開發高性能數據中心的先行者之一，並洞察到IT日益增長的高關鍵性趨勢，我們將高可用性、更大的淨機房面積和電力容量結合起來，以在批發模式下滿足超大規模的雲服務提供商和大型互聯網公司前所未有的需求。我們的數據中心是大規模、高度可靠和高效率的設施，提供了一個靈活、模塊化和安全的運行

業 務

環境，為我們客戶的計算機系統和網絡設備提供存放、電力和製冷服務以支持他們的關鍵性IT基礎設施。我們安裝了高電力密度（指電力容量與淨機房面積之比）和優化PUE，使我們的客戶能夠更有效地部署其IT系統，並降低其運營和資金成本。由於我們先進的數據中心設計、高技術規格和穩健的操作流程，我們能夠作出有關服務可用性和其他關鍵指標的服務水準承諾，以滿足客戶的要求標準。在我們的數據中心內，我們亦開發了一個創新服務平台，以幫助我們的企業客戶在其私有服務器及一個或多個公有雲服務提供商之間整合和控制其混合雲計算環境的各個方面。

截至2020年6月30日，我們運營42個自主開發數據中心，運營中總淨機房面積為256,750平方米。我們亦運營約19個第三方數據中心的處理容量，運營中總淨機房面積為9,510平方米，我們以批發方式出租這些數據中心，並用於向客戶提供託管和管理服務。截至同日，我們另有17個自主開發的在建數據中心，在建總淨機房面積為133,208平方米。此外，我們也運營著三個合資數據中心，淨機房面積約為11,665平方米，並有三個合資數據中心正在建設中，總淨機房面積約為11,665平方米。截至同日，我們持有的合計可開發淨機房面積估計約為323,014平方米，供未來潛在發展之用。

以下概述截至2020年6月30日我們按市場分佈的自主開發數據中心組合。

	運營中	在建	持作 未來發展	合計	市場佔 整體%
	(平方米，百分比除外)				
上海及週邊.....	77,073	48,270	122,082	247,425	34.7%
北京及週邊.....	77,674	70,877	64,830	213,381	29.9%
大灣區－內地.....	69,023	7,000	74,156	150,179	21.1%
大灣區－香港區.....	—	7,061	7,440	14,501	2.0%
成都／重慶.....	14,512	—	54,506	69,018	9.7%
其他.....	18,468	—	—	18,468	2.6%
合計 ⁽¹⁾	256,750	133,208	323,014	712,972	100%

附註：

⁽¹⁾ 不包括9,510平方米的運營中第三方數據中心容量、無在建面積、無持作未來發展面積。

業 務

我們的經營業績主要取決於我們數據中心容量的簽約或預簽約程度及其計費率。截至2017年、2018年及2019年12月31日以及2020年6月30日，我們運營面積（不包括合資數據中心）的簽約率分別為91.8%、94.9%、91.9%和94.1%。截至2017年、2018年及2019年12月31日以及2020年6月30日，我們運營面積（不包括合資數據中心）的計費率分別為60.9%、67.6%、69.0%及72.5%。簽約率與計費率之間的差異主要是來自客戶尚未全面使用他們已簽約的所有創收服務。

近年來，我們經歷了顯著的增長。我們的淨收入從2017年的人民幣1,616.2百萬元增長至2018年的人民幣2,792.1百萬元，增幅72.8%，2019年增長至人民幣4,122.4百萬元（583.5百萬美元），增幅47.6%，並從截至2019年6月30日止六個月的人民幣1,877.0百萬元增長至2020年同期的人民幣2,582.6百萬元（365.5百萬美元），增幅37.6%。

我們的優勢

我們相信，以下關鍵的競爭優勢使我們有別於中國其他數據中心服務提供商，並使我們處於理想位置，以受惠於大規模和高性能數據中心服務需求的快速增長。

我們是全球規模最大和發展最快的數據中心市場之一的領導者

根據艾瑞諮詢的數據，按收入計，我們是2019年中國最大的運營商網絡中立數據中心服務提供商，市場份額為21.9%。中國是全球最大、發展最快的數字經濟體之一。中國快速採用雲計算、5G、人工智能、大數據、機器學習、區塊鏈、物聯網、AR和VR、電子支付和數字貨幣等新技術，預計將使創建、傳輸、處理和存儲的數據量以倍數增加，其中許多將發生在數據中心內和數據中心之間。因此，根據艾瑞諮詢的數據，未來五年，運營商網絡中立數據中心服務的需求預計將以31.8%的複合年增長率增長。

作為全球第二大雲計算市場，中國的雲計算市場仍處於早期發展階段，與美國相比，中國雲計算市場的滲透率較低，因此具有強大的多年增長潛力。根據艾瑞諮詢的數據，2019年中國雲計算市場規模為人民幣1,490億元，預計將以34.1%的複合年增長率增加，至2024年達到人民幣6,452億元。憑藉有利的行業發展趨勢、政府政策、優秀往績及卓越的運營聲譽，我們已具備充分條件可把握龐大及不斷增長的市場機遇。

業 務

與大型、快速增長和多樣化的客戶建立了良好和迅速擴展的關係

我們專注於為需要在中國主要經濟中心不斷擴大高性能數據中心處理容量的客戶提供服務。我們的客戶包括超大型的雲服務提供商、大型互聯網公司、金融機構、電信運營商和IT服務提供商，以及國內大型私營企業和跨國公司。

我們的數據中心非常適合超大型雲服務提供商和大型互聯網公司，能滿足他們的靈活擴展和前所未有的容量需求。截至2020年6月30日，阿里巴巴和騰訊這兩家中國最大的雲服務提供商和互聯網公司是我們最大的客戶，貢獻了我們總簽約面積的55%。

我們的其他大型互聯網客戶包括橫跨中國多個不同縱向市場的一些領先企業，這些市場包括電子商務、視頻直播、本地服務、在線遊戲和移動通信。我們也服務一些中國最大的私營企業和著名的跨國公司。

以創新和獨特的互連數據中心平台，為所有領先的雲服務提供商提供服務

我們打造了創新和獨特的新型IT基礎設施平台。截至2020年6月30日，我們擁有一個由59個自主開發的運營中和在建數據中心組成的互連平台。我們的設施集中在中國所有的一線市場，並可通過所有主要的電信網絡接入，託管所有主要的公有雲服務提供商，包括阿里雲、騰訊雲、亞馬遜AWS、微軟Azure、華為雲、金山雲、UCloud、青雲、京東雲和百度AI雲。

我們的平台為客戶帶來了眾多好處，包括與領先的公有雲平台直接和私有連接，為大型企業客戶提供混合雲解決方案，連接所有電信運營商，並與中國境內和跨設施的其他企業公司互聯互通。我們相信，在中國，沒有其他運營商網絡中立數據中心服務提供商擁有可以媲美橫跨中國所有一線市場、託管所有主要的公有雲的互連的數據中心平台。

位於中國一線市場戰略性選址的大型、高性能的數據中心

鑒於有很高比例的數據和應用程序屬高關鍵性和時延敏感，我們將設施設在主要市場，靠近主要的現有和潛在客戶。截至2020年6月30日，我們約98%的自主開發數據中心組合位於一線市場，如上海、北京、深圳、廣州、香港、成都和重慶，均是中國

業 務

各地區主要的金融、商業、工業和通信樞紐，數據中心需求高度集中。隨著數據和使用規模的不斷擴大，中國的超大型雲服務提供商、大型互聯網公司、金融機構和大型企業想要在這些地方獲得數據中心容量已變得極具挑戰性。因此，我們在利用現有設施為一線市場的客戶提供服務方面仍具有較強的競爭力。

龐大的已鎖定的可拓展資源，以及獲證明的取得和開發額外數據中心的能力

在中國，要成功地獲取和開發大型高性能數據中心存在無法避免的挑戰，包括獲得必要的監管批准、缺乏合適且足夠大的場地、獲得充足的冗餘電力和高質量的電信連接、碳排放配額，以及與設計、建設、裝配和調試高性能設施相關的知識和技能。

為了應對這些挑戰，我們在一線市場獲得了大量的土地和建築物，並將這些土地和建築物留作潛在未來發展之用。我們亦成功購入和整合了多個數據中心，並與領先的金融投資者建立了合作關係，以補充我們的容量供應。因此，我們有很大的把握能夠擴大我們的容量以滿足需求，讓我們在這些戰略地點向客戶提供服務時更有競爭優勢。

我們已發展了一套行之有效的能力和流程，並藉此尋找和開發數據中心以實現業務增長。我們擁有一支龐大的內部團隊，專門負責資源獲取、可行性分析、技術設計、成本計算和項目管理。我們的團隊與地方政府部門密切合作，以獲得必要的許可證和批准，亦與電力公司密切合作，以獲得足夠的電力基礎設施和供應，並與不同的電信運營商合作，以確保我們的數據中心的多運營商連通能力。我們在開發綠地項目專用設施以實現高水平的性能方面經驗豐富。我們也有能力在不影響性能標準的情況下將現有的工業建築改造成數據中心，並在收購數據中心以滿足客戶需求方面有良好的往績。我們在尋找和開發數據中心方面的多樣化方式給予我們必要的靈活性，確保可作未來發展的優質場地供應保持充裕。

高瞻遠矚、經驗豐富的管理團隊得到資深戰略投資者的支持

我們的管理團隊由企業家和專業人士組成，他們都在IT服務行業擁有深厚的知識和專業技能。我們的創始人、主席兼首席執行官黃偉是一位有遠見卓識的先驅者，在中國數據中心行業擁有19年的經驗。我們的高級管理團隊擁有在領先的跨國IT服務提供商工作的豐富經驗。

業 務

我們也受益於主要股東擁有的行業專業知識、潛在客戶和供應商關係以及卓越的公司治理指導。例如，STT GDC是一家經驗豐富的戰略性數據中心投資者和服務提供商，除了對我們進行長期投資外，也直接或通過投資數據中心運營公司，在新加坡、泰國、印度和英國擁有數據中心的項目組合。憑藉STT GDC的綜合數據中心平台，我們可以利用STT GDC的客戶和供應商關係。我們亦通過知識共享從STT GDC的平台中獲益，以提升我們的技術、運營績效和客戶服務。

我們有一批成熟的戰略投資者，我們相信在他们身上獲得的支持、關係、行業專業知識和公司治理最佳實踐，使我們在身處的行業取得競爭優勢。

有能力開發和實施創新技術，以滿足日益增長的客戶需求

我們的自主開發數據中心在設計上實現了高能效，從而實現了低PUE值。對於超大型的雲服務提供商和大型互聯網客戶來說，低PUE值尤為重要，因為他們對性能要求極高。由於我們在數據中心設計、建設和運營方面具備專有技術，我們能夠實現更高的電力效率。

我們採取模塊化的方式來開發、調試、裝備和安裝我們的數據中心設施。模塊化方法是一種創新的施工技術，旨在縮短開發時間和降低成本。我們亦採用非現場預製技術，以縮短向客戶交付數據中心的時間。這些技術使我們能夠滿足客戶在冗餘、電力密度、製冷、機架配置和其他技術規格方面的各種要求。

我們開發了專有的數據中心運營管理平台，可以提供數據中心運營性能多方面的實時信息，使我們能夠簡化數據中心的管理流程。此外，我們也自主開發了更多的運營增強工具和技術，包括機器人、AI和智慧樓宇。該系統是基於我們在客戶服務和數據中心運營方面的專有技術而開發的。

業 務

我們的戰略

我們擬通過以下戰略進一步發展我們的業務及鞏固我們的市場領導地位。

把握雲計算和新興技術在中國被日益廣泛採用的契機

我們有意把握中國雲計算增長帶來的機會，進一步鞏固我們作為雲服務運營商首選數據中心服務提供商的地位，使雲服務運營商能夠在重要市場靈活和持續地擴大數據中心容量，同時保持我們的卓越運營。此外，由於我們在一線市場為雲計算提供商提供獨特互連數據中心平台，利用該等運營優勢，我們成為企業客戶雲計算相關管理服務的首選供應商。

拓展我們獨特的位處戰略地點、互連互通的高性能數據中心的平台

我們將繼續在中國的一線市場擴大我們互連互通的高性能數據中心的獨有平台。我們將於有可行機會的情況下在客戶選定的中國其他地點承造定製化建造項目，以滿足客戶更廣泛的需求。於未來幾年內，如果客戶希望與我們合作，同時我們本身市場的客戶有龐大的需求，我們可能會擴展業務至包括東南亞在內的海外市場。

戰略性地獲取數據中心資源，擴大我們的數據中心平台以覆蓋多個市場

我們的資源戰略是多方面的。根據艾瑞諮詢的數據，在運營商中立公司中，我們是最早發展大型數據中心以服務一線市場客戶和位於一線市場以外若干地點的客戶的公司之一。儘管在一線市場獲得合適的土地、電力和監管審批等方面存在較高的准入壁壘，但我們仍將自主或通過與不同合作夥伴共同以創新方法創造持續供應，從而在這些受制約的市場中實現有機增長。當符合我們的戰略及財務回報目標，我們亦將通過收購一線市場的數據中心來輔助我們業務增長。

通過依託客戶關係和吸引新客戶來提高市場份額

我們擬依託我們的市場洞察力和強大的客戶關係，進一步提高我們的市場份額。我們計劃吸引新客戶，通過更多的管理服務來增加收入，把握大客戶對大型容量的需求，並圍繞我們託管的企業和雲服務提供商形成網絡效應。

業 務

繼續聚焦卓越運營和資本效率

我們將繼續樹立卓越運營的典範標準，努力保持在中國數據中心行業的領先地位。我們將繼續通過採用並自動化實施行業內最佳的業務流程，以保持高客戶滿意度。我們將繼續吸引和培養高技能的員工，加強我們的資源獲取和運營管理能力，以支持我們的業務增長。

此外，我們將繼續優化我們的PUE，採用節能技術，並盡可能利用可再生能源，以進一步降低運營成本，減少我們的碳足跡。

我們的業務模式

我們的核心業務包括規劃和尋找新的數據中心，開發這些設施，獲取客戶簽約，為客戶提供託管和管理服務，並保持高水平的服務和客戶滿意度，以發展和保持與客戶的長期關係。我們專注於開發和運營我們所稱的高性能數據中心。這些數據中心的特點是淨機房面積大及高電力容量、高密度和高效率，所有關鍵系統都有多重冗餘。

資源獲取

我們強大的客戶和行業關係使我們洞悉未來需求的規模、時間和地點，並反映在我們的數據中心資源發展計劃中。基於此洞見，我們旨在為未來的發展在對我們的服務有預期需求的一線市場取得土地及建築物。我們的內部團隊在計劃發展前幾年就開始尋找潛在地點。我們通過以下方式獲取新的數據中心資源(i)收購或租賃物業並將之開發為數據中心設施，無論是綠地項目、重建棕地項目、改造現有的工業樓宇，或是裝配和裝備專用建築架構；(ii)從第三方批發供應商處租賃現有的數據中心；以及(iii)從其他公司收購高性能數據中心。

無論我們的數據中心資源的來源，我們都會確保這些設施符合目標客戶所要求的高性能標準。

建設

在獲得綠地、棕地、現有工業樓宇或專用建築架構後，我們設計並通過與開發商、承包商和供應商的合作建造設施，以達到我們的先進設計和高技術規格。

業 務

我們採取模塊化的方式開發、調試、裝備和安裝設施，因此我們可以滿足客戶在冗餘、電力密度、製冷、機架配置和其他技術規格方面的各種要求。此外，通過採用模塊化方法，我們能夠根據已證實的銷售需求或對客戶的合約交付承諾，分階段進行與裝備和安裝個別機房有關的資本支出。

營銷

我們通常於開始建設前就開始尋找對新數據中心設施表示強烈興趣的客戶。我們旨在於建設週期內盡快為在建中的絕大部分容量將有關意向轉為具法律約束力的預簽約協議。該等預簽約通常來自需要大規模容量的主要客戶，例如超大型的雲服務提供商和大型互聯網公司。通過獲得此類預簽約，我們能夠降低投資風險及優化資源規劃。截至2017年、2018年及2019年12月31日以及截至2019年及2020年6月30日，我們的預簽約率分別為39.0%、48.4%、63.6%、66.1%及62.3%。一旦建設完成及數據中心投入使用後，我們會將預簽約面積重新歸類為簽約面積。我們旨在為我們各個數據中心維持高簽約率。

由於客戶需求強勁，對於若干地塊，我們故意不尋求預簽約，以便為我們的金融機構和大型企業客戶預留充足容量，這些客戶在數據中心投入使用後，通常會在較短的週期內購買服務。這也有助於確保我們有充足容量滿足我們已經在同一地點服務的戰略客戶的預期擴展需求。由於採用這種銷售方式，我們部分在建和運營中的數據中心分別有較低的預簽約率和簽約率。

交付

一旦建設完成及數據中心投入使用後，我們會將在建面積重新歸類為運營面積。

具有大規模簽約量的主要客戶通常會在12至24個月內遷入，而金融機構和大型企業客戶通常會在三至六個月內遷入。根據艾瑞諮詢的數據，該遷入期於行內屬常見。主要客戶的遷入期較長是由於他們的部署規模較大和運營模式，他們可以在多個階段中因應IT系統上不斷增加的負載量而增加對已簽約數據中心的使用。於該遷入期間，客戶有權使用部分或全部已簽約的服務。在符合銷售協議所述的最低計費金額的前提下，會根

業 務

據客戶實際使用的服務數額計費。有關最低計費金額通常隨時間遞增。實際上，於遷入期，大部分客戶的實際用量及計費金額均高於最低金額。客戶不得於遷入期完結前終止其銷售協議。請參閱「業務－我們的客戶－銷售協議」。客戶已簽約的創收面積被視為計費面積。由於我們在遷入期間為客戶使用部分或全部服務方面給予靈活性，因此我們部分數據中心的計費率較低。

簽約與計費率

由於我們的客戶協議屬長期性且有大量的待完成訂單，我們的業務模式為我們提供了高水平的收入可見度。待完成訂單指尚未計費的客戶簽約面積或預簽約面積（各期間末總簽約面積減計費面積）。截至2017年、2018年及2019年12月31日及2020年6月30日，我們分別擁有40,815平方米、75,417平方米、108,856平方米及140,299平方米的待完成訂單。於該等期間的待完成訂單有所增加主要是於客戶已簽約及預簽約量的水平較高。我們努力提供高水平的客戶服務、支持和滿意度，以維持長期客戶關係和使我們的服務保持高續約率。我們的銷售協議很少會出現已屆滿但未有重續或提早終止的情況，我們於截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年6月30日止六個月的平均季度客戶流失率分別為2.1%、0.9%、0.5%及0.6%便足以證明。

對於我們運營中的數據中心而言，我們旨在將長期簽約及計費率維持於高水平。截至2017年、2018年及2019年12月31日以及2020年6月30日，我們運營面積（不包括合資數據中心）的簽約率分別為91.8%、94.9%、91.9%及94.1%。截至2017年、2018年及2019年12月31日以及2020年6月30日，我們運營面積（不包括合資數據中心）的計費率分別為60.9%、67.6%、69.0%及72.5%。簽約率與計費率之間的差異主要是來自客戶尚未全面使用他們已簽約的所有創收服務。直至遷入期結束前，簽約面積並無全面歸類為計費面積。

由於遷入普遍出現的時間差、我們數據中心容量的持續擴展、以及具有大規模簽約量的主要客戶的較高佔比，我們預計，計費率將繼續落後於簽約率。對於已運營一段較長時間的數據中心而言，由於客戶已全部遷入，因此簽約率與計費率之間的差距將傾向收窄。

業 務

我們的數據中心

我們的數據中心是大規模、可靠性高和效率非凡的設施，提供了一個靈活、模塊化和安全的運行環境，可為我們客戶的計算機系統和網絡設備提供存放、電力和製冷服務，以支持其關鍵性的IT基礎設施。我們安裝了大容量的電源，並採用工程技術來優化PUE，使我們的客戶能夠更有效地部署其IT基礎設施，並降低其運營和資本成本。

我們的數據中心主要在上海、北京、深圳、廣州、香港、成都和重慶等地開發和運營，這些都是中國各個地區的主要金融、商業、工業和通信樞紐。我們將這些中心及其週邊地區稱為一線市場。我們的客戶通常使用我們在一線市場的數據中心來存放他們的高關鍵性、時延敏感的數據和應用程序。我們的數據中心位置為我們的客戶提供方便的連接，此外，這些市場中廣泛的多運營商電信網絡使我們的客戶能夠提高設施的性能並降低連接成本。我們也在客戶選擇的其他地點定製化建造和運營數據中心，以滿足客戶更廣泛的需求。

在2020年上半年，我們開始建設七個新的自主開發數據中心，總淨機房面積為63,643平方米。截至2020年6月30日，我們在建的總淨機房面積為133,208平方米，其中62.3%已預簽約。在2020年上半年，我們完成了四個新的自主開發數據中心的建設並投入使用，總淨機房面積為21,128平方米，收購了BJ10、BJ11及BJ12，於收購時運營中的淨機房面積為19,927平方米。截至2020年6月30日，我們運營中的總淨機房面積為266,260平方米，其中94.1%已簽約，計費率為72.5%。除上述情況外，在2020年上半年，我們亦施工建造三個合資數據中心，在建總淨機房面積約為11,665平方米。截至2020年6月30日，我們有三個在建合資數據中心，總淨機房面積為11,665平方米，亦有三個運營中的合資數據中心，總淨機房面積為11,665平方米。截至2020年6月30日，合資數據中心已100%簽約或預簽約。

下表列示了截至2020年6月30日我們的數據中心組合（不包括合資數據中心）的若干資料：

(平方米)	運營面積 ⁽¹⁾	在建面積 ⁽¹⁾	持作 發展面積
地點⁽²⁾			
上海及週邊.....	77,073	48,270	122,082
北京及週邊.....	77,674	70,877	64,830
大灣區－內地.....	69,023	7,000	74,156

業 務

(平方米)	運營面積 ⁽¹⁾	在建面積 ⁽¹⁾	持作 發展面積
大灣區－香港區.....	—	7,061	7,440
成都／重慶.....	14,512	—	54,506
其他.....	18,468	—	—
合計.....	256,750	133,208	323,014
類型			
自主開發.....	256,750	133,208	323,014
第三方.....	9,510	—	—
合計.....	266,260	133,208	323,014

附註：

- (1) 不包括有關三個運營中合資數據中心的約11,665平方米淨機房面積（其100%已簽約），及有關三個在建合資數據中心的約11,665平方米淨機房面積（其截至2020年6月30日已100%預簽約）。
- (2) 上海及週邊包括上海、昆山、常熟等。北京及週邊包括北京、廊坊等。大灣區－內地包括廣州、深圳、惠州等地區。大灣區－香港地區包括香港和澳門。

截至2020年6月30日，我們的總已簽約（不包括合資數據中心）和預簽約面積為333,461平方米，其中與數據中心有關的運營和在建面積分別為250,467平方米和82,994平方米。

自主開發數據中心

截至2020年6月30日，我們運營42個自主開發數據中心，運營中的總淨機房面積為256,750平方米。截至同日，我們另有17個新的在建自主開發數據中心，總淨機房面積為133,208平方米。此外，截至2020年6月30日，我們在一線市場擁有約323,014平方米的估計總可開發淨機房面積持作潛在日後發展，並於2020年6月30日後在一線市場再獲得約30,000平方米的估計總可開發淨機房面積，以作潛在日後發展。

高性能特點。我們的自主開發數據中心一般具有以下特點：

- 高可用性。在我們的自主開發數據中心中，超過90%的運營中和在建數據中心容量的電力、製冷和其他關鍵系統都配備了2N冗餘傳遞路徑。2N冗

業 務

餘需要大量額外的前期投資，並降低了特定規模建築物的淨機房面積的收益。通過安裝2N冗餘和以最高標準運營我們的設施，我們能夠滿足最高要求的客戶對其高關鍵性IT基礎設施的存放要求。

- **高電力密度。**我們自主開發的運營中和在建數據中心容量的平均電力密度約為2.2kW/平方米，我們認為這遠遠高於中國數據中心的平均水平。高電力密度必須從一開始就納入數據中心的設計中，並且需要增加每平方米淨機房面積的開發成本。通過裝設高電力密度，我們使客戶能夠更有效地部署其IT基礎設施，並優化其IT基礎設施性能。對於超大型的雲服務提供商和大型互聯網客戶來說，這尤其重要，因為可以降低他們的IT投資和運營成本。
- **高電力效率。**我們的自主開發數據中心旨在實現高電力效率，反過來表示是低PUE值。我們的自主開發數據中心在穩定運行的情況下，平均PUE值約為1.25-1.4，我們認為這大大低於中國數據中心的平均水平。高電力效率降低了運營成本，有利於我們的客戶和我們自己，也減少了我們的碳足跡。對於超大型的雲服務提供商和大型互聯網客戶來說，低PUE值尤為重要，因為他們對性能的要求最高。

除了上述高性能特點外，我們的數據中心也提供靈活的裝配、足夠的地板承重強度和板層與板層之間的高度，以支持IT硬件的密集部署、多層物理保安、早期火災檢測監控和滅火系統、多樣性連接和其他設施。

我們相信，這種高可用性、高電力密度、高電力效率等特性的結合使我們能夠滿足那些尋求高性價比解決方案的最高端、最高要求的數據中心服務用戶，同時不影響多個運行參數的表現。

數據中心的類型。我們擁有多元化和靈活的方法來開發我們的數據中心項目組合。我們將自主開發數據中心分為以下三種類型：

- **專用。**專用數據中心是指專門為數據中心設計和建造的設施。我們的專用設施包括那些我們自己設計並直接監督建設和裝配的設施，以及某些我們租賃或從第三方購買的設施。截至2020年6月30日，專用設施和定製化建造的設施約佔我們自主開發的運營中和在建數據中心總淨機房面積的43.9%。

業 務

- *改造*。改造是指將現有的工業樓宇改作數據中心用途。倘由預備至推出市場的時間不符及在場地機會緊缺的情況下，我們會進行改造工程以滿足需求。我們小心挑選最適合作為數據中心用途的建築物。我們按照與專門建造的數據中心相同的高技術規格進行設計和建造，以確保最終產品達到類似的標準。截至2020年6月30日，改建後的設施約佔我們自主開發的運營中和在建數據中心總淨機房面積的56.1%。
- *定製化建造*。定製化建造的數據中心是指位於其他地點的設施，以滿足我們戰略客戶的更廣泛需求。我們獨立開發和運營「定製化建造」項目，也可通過與GIC建立的合資企業進行。這些項目通常是在客戶自己的園區內進行的綠地開發項目。

數據中心保有權。我們通過直接擁有或租賃的方式持有我們的自主開發數據中心建築物。在中國，土地不能直接擁有，而是通過土地使用權取得。對於我們擁有的數據中心大樓，我們擁有相關土地的使用權，最長使用期限為50年，但廣州的土地使用權期限為20年，加上屬於數據中心的建築物和其他固定資產的所有權。在香港，幾乎所有的土地都是向香港政府租賃的租約土地。我們分別於2018年及2019年購買的HK1和HK2所在的兩塊棕地的相關政府租約的期限將於2047年6月到期，相關政府租約的剩餘年限約為27年。對於我們租賃的數據中心，我們與建築物的業主簽訂的長期租賃合約一般為15至20年，這是中國法律允許的最長租賃期。然而，就我們迄今已承造的定製化建造項目而言，如果建築物的業主是我們的客戶，則租賃期通常為10年。

業 務

發展階段。我們根據以下發展階段對數據中心以及相應的淨機房面積進行分類：

- **運營中。**當建築物建設完成，關鍵系統安裝完畢，設施已通過嚴格的綜合系統測試，獲得政府運營許可，一個或多個機房設備齊全，可供客戶使用時，數據中心即被歸類為運營中數據中心。一旦達到這個階段，我們將數據中心（或數據中心的某期）的整個淨機房面積歸類為運營面積，包括計算機房的淨機房面積（如有），這些計算機房可能需要額外的資本支出，以便在客戶使用前進行裝置設備和裝配。
- **在建。**一旦我們獲得了場地控制權，獲得了必要的建築和其他許可，確定了設計，並且樓宇建築和工程工作正在進行，數據中心即被歸類為在建數據中心。在某些情況下，當建築物業主正在建造外殼和核心部分時，我們也將數據中心歸類為在建數據中心。我們的數據中心通常以單期建設。然而，在某些情況下，出於優化設計、銷售計劃和啓動電力的時間等原因，我們會分幾個不同階段建設數據中心。當我們成功獲得客戶的預簽約時，我們會根據在建面積計算預簽約率。
- **持作未來發展。**持作未來發展面積包括我們已通過不同方式為潛在的未來發展所鎖定的估計數據中心淨機房面積，包括我們已收購或我們根據與地方政府訂立的具約束力框架協議所預期收購的綠地及棕地、於我們擁有的土地上專門建造的建築架構，以及我們為了轉換或重新開發為數據中心而已就收購或租賃訂立協議的現有建築物（但非在建中）。我們的內部團隊在計劃交付前幾年就開始尋找潛在的綠地及棕地。根據項目的複雜程度，我們在計劃交付前六個月至超過兩年的時間就開始建造設施。可開發的淨機房面積估計數字可受臨時事件和不確定因素影響。

業 務

自主開發的運營中數據中心：下表列出截至2020年6月30日，我們運營中的自主開發數據中心組合的其他明細：

市場	數據中心	可投入運營		類型	保有權	運營面積 ⁽⁴⁾	簽約面積 ⁽⁴⁾	簽約率 ⁽¹⁾⁽⁴⁾	計費面積	計費率 ⁽²⁾
		日期 (半年/年份)								
上海										
及週邊.....	SH1	2H11		專用	租賃	6,432	6,300	98%	6,128	95%
	SH2	2H15		專用	租賃	7,712	7,617	99%	7,412	96%
	SH3	2H16		專用	租賃	7,950	7,943	100%	7,732	97%
	SH4	2H17		專用	租賃	8,415	8,304	99%	7,811	93%
	SH5	1H18		改造	租賃	2,062	1,540	75%	855	41%
	SH6	2H18		專用	租賃	7,620	7,181	94%	3,052	40%
	SH7	2H19		專用	租賃	6,352	2,110	33%	1,142	18%
	SH8	2H18		改造	租賃	4,924	4,787	97%	4,447	90%
	SH9	1H19		改造	租賃	3,330	3,330	100%	3,122	94%
	SH10	1H19		改造	租賃	3,745	3,745	100%	1,609	43%
	SH11	1H18		改造	租賃	4,214	4,214	100%	3,216	76%
	KS1	2H10		專用	自有	6,546	6,430	98%	6,161	94%
	KS2	1H20		專用	自有	7,771	7,771	100%	0	0%
北京										
及週邊.....	BJ1	2H15		改造	租賃	2,435	2,237	92%	2,189	90%
	BJ2	2H17		改造	租賃	5,819	5,802	100%	5,432	93%
	BJ3	2H17		改造	租賃	3,144	3,144	100%	3,028	96%
	BJ4	1H19		改造	租賃	4,695	4,122	88%	1,561	33%
	BJ5	1H19		改造	租賃	13,366	13,239	99%	11,344	85%
	BJ6	2H19		改造	租賃	5,965	5,786	97%	2,943	49%
	BJ9	2H19		改造	租賃	8,029	7,722	96%	7,598	95%
	BJ10	1H20		改造	租賃	6,440	6,440	100%	6,120	95%
	BJ11	1H20		改造	租賃	6,471	6,471	100%	6,066	94%
	BJ12	1H20		改造	租賃	7,016	7,016	100%	2,802	40%
	LF1	2H19		改造	租賃	4,949	4,949	100%	2,090	42%
	LF6	1H20		改造	租賃	3,787	3,787	100%	2,060	54%
	LF7	1H20		改造	租賃	5,558	5,558	100%	0	0%
大灣區－										
內地.....	SZ1	2H14		改造	租賃	4,286	4,272	100%	4,264	99%
	SZ2	1H16		改造	租賃	4,308	4,308	100%	4,308	100%
	SZ3	2H16		改造	租賃	2,678	2,655	99%	2,565	96%
	SZ4	2H17		改造	租賃	4,678	4,678	100%	3,262	70%
	(一期) ⁽³⁾									
	SZ5	2H19		改造	租賃	20,583	20,583	100%	20,079	98%
	SZ6	2H19		改造	租賃	2,133	17	1%	0	0%
	GZ1	1H16		改造	租賃	6,548	6,531	100%	6,526	100%
	GZ2	2H17		改造	租賃	6,131	6,131	100%	6,069	99%
	GZ3	1H18		專用	租賃	7,648	7,648	100%	7,518	98%
	(一期) ⁽³⁾									
	GZ3	2H19		專用	租賃	3,423	3,423	100%	2,857	83%
	(二期) ⁽³⁾									
	GZ6	2H19		改造	租賃	6,608	1,477	22%	35	1%

業 務

市場	數據中心	可投入運營		類型	保有權	運營面積 ⁽⁴⁾	簽約面積 ⁽⁴⁾	簽約率 ⁽¹⁾⁽⁴⁾	計費面積	計費率 ⁽²⁾
		日期 (半年/年份)	日期							
成都	CD1	1H17 ⁽⁵⁾		專用	自有	6,262	5,962	95%	4,615	74%
	CD2 (一期) ⁽³⁾	2H18		專用	自有	8,250	8,250	100%	1,602	19%
其他	ZB1	1H18		定製化 建造	租賃	5,132	5,132	100%	4,870	95%
	ZB2	2H18		定製化 建造	租賃	4,662	4,662	100%	4,353	93%
	ZB3	2H18		定製化 建造	租賃	4,662	4,662	100%	4,240	91%
	ZB4	1H20		定製化 建造	租賃	4,012	4,012	100%	3,219	80%

附註：

- (1) 已簽約面積與運營面積之比率。
- (2) 計費面積與運營面積之比率。
- (3) 我們正在分期開發SZ4、GZ3及CD2數據中心。SZ4、GZ3及CD2項目各期已採用按發展階段對數據中心分類。
- (4) 不包括與三個運營中的合資數據中心相關的淨機房面積約11,665平方米，截至2020年6月30日，這些面積已100%簽約。
- (5) 我們分期開發CD1，其中一期已於2011年上半年投入使用，而整個數據中心已於2017年上半年建成並投入使用。

截至2020年6月30日，我們自主開發的運營面積中，11.2%位於自有數據中心建築物，88.8%位於租賃數據中心建築物。自主開發運營面積的平均電力密度約為2.0kW/平方米。

於上表中，除SZ2數據中心的現時租期於2025年5月到期外，概無其他租賃的自主開發數據中心的剩餘租期短於五年。SZ2數據中心的租賃協議規定，倘承租人在上述租期到期前三個月內通知出租人其續租請求，出租人將有責任按相同條款續租五年，前提是租金不低於根據現有協議的近期最高租金且不高於租賃物業所在區域類似樓宇的平均租金。對於向第三方租賃的自主開發數據中心，我們已與樓宇的所有人簽訂長期租賃，租期普遍為中國法律允許的最長租期15至20年。因此，根據其租賃的當前狀況，董事認為，本公司租賃條款的終止及重續預期將不會對本公司短期內的運營或業務造成任何重大或不利影響。

業 務

自主開發的在建數據中心。下表列出截至2020年6月30日，我們自主開發的在建數據中心的若干資料：

市場	數據中心	估計可投入 運營日期 (半年/年份)	類型	保有權	在建面積 ⁽²⁾	預簽約 面積	預簽約 率 ⁽¹⁾⁽²⁾
上海及週邊.....	KS3	2H20	專用	自有	5,290	5,290	100%
	SH12	2H20	專用	租賃	3,653	3,653	100%
	SH13	2H20	改造	租賃	6,493	4,250	65%
	SH14	2H20	改造	自有	11,040	7,000	63%
	SH15	2H20	改造	租賃	1,518	1,518	100%
	SH16	2H20	改造	自有	3,000	0	0%
	SH17	1H21	改造	自有	6,188	6,188	100%
	(一期) ⁽³⁾						
	CS1	2H21	專用	自有	11,088	6,060	55%
北京及週邊.....	BJ7	2H20	改造	租賃	11,116	3,857	35%
	BJ8	1H21	改造	租賃	10,911	10,911	100%
	LF2	2H20	改造	租賃	4,859	4,859	100%
	LF3	1H21	專用	自有	11,664	11,664	100%
	LF4	2H21	專用	自有	14,832	7,416	50%
	LF5	2H21	專用	自有	14,832	7,665	52%
	LF8	2H20	改造	租賃	2,663	2,663	100%
大灣區－內地.....	GZ4	1H21	改造	租賃	7,000	0	0%
大灣區－香港區....	HK1	2H22	專用	自有	7,061	0	0%

附註：

- (1) 預簽約面積除以在建面積之比率。
- (2) 不包括三個在建的定製化建造合資數據中心相關的淨機房面積約11,665平方米，截至2020年6月30日，這些面積已100%預簽約。
- (3) 我們正在分期開發SH17數據中心。SH17項目各期已採用按發展階段對數據中心分類。

截至2020年6月30日，我們自主開發的在建面積中，63.8%位於自有數據中心建築物，36.2%位於租賃數據中心建築物。自主開發在建面積的平均電力密度約為2.6kW/平方米。

業 務

持作未來發展的自主開發數據中心容量。我們亦取得歸類為持作未來發展的數據中心容量。我們已經收購土地並與當地政府簽訂具有約束力的框架協議，以進一步收購土地，我們亦已就收購和租賃一些建築物而訂立協議，這些建築物有潛力被開發為數據中心，截至2020年6月30日，在一線市場的總可開發淨機房面積估計約為323,014平方米。

在一線市場持作未來發展的自主開發數據中心容量包括以下各項：

- (i) SH17的餘下發展期數，是我們先前所收購的上海浦江地塊上一棟現有工業建築的剩餘容量；
- (ii) 上海浦江地塊的餘下發展期數，是我們與SH16和SH17一起收購並持作未來發展之用；
- (iii) 常熟地塊一期（CS1除外），是位於常熟的地塊的餘下容量，我們已獲得有關土地使用權；
- (iv) 常熟地塊餘下發展期數，我們已與當地政府簽署了一份有約束力的框架協議。根據該框架協議，政府承諾啟動收購土地使用權的銷售程序，並協助我們獲得項目建設和運營所需的政府批准和資源，並分配電力容量，而我們承諾投資開發該土地用作數據中心並產生應稅收入。該土地的預留必須以完成徵地拆遷、滿足其他出讓條件，然後通過相關招標、拍賣或掛牌出讓程序簽訂土地使用權出讓合同為準；
- (v) KS4，是我們所租賃位於昆山的一個地塊，與我們的現有KS1、KS2及KS3數據中心相距約6公里；
- (vi) 廊坊1號地塊三期，我們已與當地政府簽署了一份有約束力的框架協議。根據該框架協議，政府承諾啟動收購土地使用權的招標、拍賣或掛牌出讓程序，並協助我們獲得項目建設和運營所需的政府批准和資源（包括供水、供電、供熱等），而我們承諾投資開發該土地用作數據中心並產生應稅收入。政府和我們的主要承諾必須以完成徵地拆遷、滿足其他出讓條件，然後通過相關招標、拍賣或掛牌出讓程序簽訂土地使用權出讓合同為準；

業 務

- (vii) 廊坊2號地塊，毗鄰我們的廊坊1號地塊，我們已取得該地塊的土地使用權；
- (viii) LF9，在廊坊的一個地塊，距北京約50公里，我們於2020年6月就此收購項目公司；
- (ix) SZ4（二期），是深圳一棟現有建築物，我們已租賃並正在分兩期開發；
- (x) 在廣州的一個地塊，我們已簽訂土地使用權出讓合同；
- (xi) GZ3（三期），是在廣州的一棟現有建築物的擴建部分，我們已租賃並正在分三期發展；
- (xii) HZ1，是我們已租賃位於中國廣東省惠州市的一棟現有建築物；
- (xiii) SZ7，是我們已租賃的一個深圳地塊；
- (xiv) HK2，是鄰近香港HK1的一幅棕地，我們已購入並擬進行重建；
- (xv) CD2（二期），是在成都一棟現有建築物外殼的擴建部分，我們正在分兩期發展；
- (xvi) CD3，是毗鄰CD1及CD2在成都的一幅土地，我們已取得相關土地使用權；及
- (xvii) 在重慶的一個地塊，我們已取得該地塊的土地使用權。

下表列出截至2020年6月30日，我們自主開發的一線市場持作未來發展數據中心的若干資料：

市場	數據中心	保有權	持作未來發展面積 (平方米)
上海及週邊.....	(i) SH17餘下發展期數	自有	13,468
	(ii) 上海浦江地塊餘下發展期數	自有	50,500
	(iii) 常熟地塊一期（CS1除外）	自有	21,763
	(iv) 常熟地塊餘下發展期數	自有	32,851

業 務

市場	數據中心	保有權	持作未來 發展面積 (平方米)
	(v) KS4	租賃	3,500
北京及週邊.....	(vi) 廊坊1號地塊三期	自有	30,000
	(vii) 廊坊2號地塊	自有	24,000
	(viii) LF9	租賃	10,830
大灣區－內地.....	(ix) SZ4 (二期) ⁽¹⁾	租賃	5,268
	(x) 廣州地塊	自有	34,200
	(xi) GZ3 (三期) ⁽¹⁾	租賃	3,441
	(xii) HZ1	租賃	12,533
	(xiii) SZ7	租賃	18,714
大灣區－香港區....	(xiv) HK2	自有	7,440
成都／重慶.....	(xv) CD2 (二期) ⁽¹⁾	自有	11,286
	(xvi) CD3	自有	10,220
	(xvii) 重慶	自有	33,000

附註：

- (1) 我們正分階段開發SZ4、GZ3及CD2數據中心。SZ4、GZ3和CD2項目的各期均採用按開發階段對數據中心分類。

截至2020年6月30日，我們一線市場自主開發的持作未來發展面積中，83.2%是我們擁有或根據有約束力的框架協議預期擁有的物業，16.8%是我們租賃或預期根據相關具約束力協議租賃的物業。

下表列出與我們的自主開發數據中心有關的若干資料，這些數據中心約有30,000平方米額外可開發總淨機房面積，持作於2020年6月30日後我們已取得的一線市場進行未來發展之用：

市場	數據中心	保有權	持作未來 發展面積 (平方米)
上海及週邊.....	KS5	租賃	6,400
	KS6	租賃	6,400
北京及週邊.....	BJ13	自有	18,000

業 務

於2019年8月至2020年6月期間，我們已與相關地方政府及開發機構訂立若干框架協議或同等法律文件，以期進行潛在收購(i)位於距北京約300公里的烏蘭察布及(ii)位於距上海約100公里的南通的若干地塊的土地使用權，以發展數據中心。該等土地使用權的收購須待簽訂最終協議後方可作實。我們預計，完成這些收購將為我們在一線市場以外的地點提供額外可開發淨機房面積約34,000平方米。可開發淨機房面積的估計數字可受臨時事件和不確定因素影響。

第三方數據中心

除了在我們的自主開發數據中心運營和提供服務外，我們亦以批發的方式向第三方數據中心供應商租賃淨機房面積以提供數據中心服務，用於向客戶提供託管和管理服務。對於這類設施，我們通常會簽訂固定期限為三至十年的租賃合約。截至2020年6月30日，我們在約19個第三方數據中心運營，總運營中淨機房面積為9,510平方米。

我們以批發方式租賃的第三方數據中心並非根據我們的設計和技術規格專門建造或改造。然而，我們可能會選擇性地對第三方數據中心進行改善工程，以達到服務客戶所需的性能水平。特別是我們其中一個第三方數據中心，我們過往在該設施租賃了越來越多的空間，因此現在租賃了整個數據中心。由於我們隨著時間積累了該數據中心的租賃容量，而且我們從未對該設施進行任何全面改造或改變用途，因此我們繼續將該數據中心歸類為第三方數據中心。

合資數據中心

於2019年8月，我們與GIC簽訂戰略合作框架協議，為一家領先的互聯網和雲服務提供商在中國一線市場以外的地點開發和運營十個超大型的定製化建造數據中心，該提供商是我們的戰略客戶。在簽署戰略合作框架協議的同時，我們亦與該戰略客戶簽署一份諒解備忘錄，服務其於中國不同地區的多個園區，包括江蘇省南通市、廣東省河源市和內蒙古自治區烏蘭察布市，開發七個定製化建造式數據中心。根據戰略合作框架協議，我們將成立單獨的項目公司，承造各數據中心的開發，並在建設階段擁有100%股權。當每個數據中心建成後，於一定條件下，我們將向GIC出售項目公司90%的股權，項目公司將相應成為合資企業。我們將繼續持有項目公司剩餘10%的股權，並為合資公司提供管理和運營服務，GIC將就我們提供的管理服務而向我們支付管理費。截至2020年6月30日，我們擁有三個運營中的合資數據中心相關淨機房面

業 務

積約11,665平方米，其中100%已簽約；三個在建的合資數據中心相關淨機房面積約11,665平方米，其中100%已預簽約。由於某些股權轉讓條件尚未滿足，截至2020年6月30日，我們仍持有這些合資數據中心的項目公司100%股權。

有關我們數據中心的租賃協議

我們就自主開發數據中心簽訂了租賃合約。此外，我們以批發方式租賃的某些第三方數據中心須簽訂租賃協議。根據中國的相關法律和法規，租賃協議必須在相關房屋管理部門登記或備案。在我們租賃的數據中心（包括在建數據中心）中，大部分租賃協議沒有按照適用的中國法律和法規向相關部門備案。未登記或備案不會影響租賃協議的法律效力，但可能會使我們受到罰款。為解決出租人未登記相關租賃協議的情況，我們已接觸相關出租人以在可行情況完成相關租賃協議的登記。但不保證出租人會對我們的要求作出回應或對未登記備案的情況採取補救措施，如果未及時整改，我們或第三方出租人可能要承擔相應的責任。根據某些租賃協議的條款，任何此類損失的一部分將可向出租人追償。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們未能遵守適用於我們租賃數據中心樓宇的法規可能會對我們使用相關數據中心的能力造成重大不利影響」。

我們的服務

我們提供廣泛的服務，包括託管服務和管理服務，其中包括管理託管服務和管理雲服務。我們也提供包括諮詢服務在內的若干其他服務。我們主要向雲服務提供商提供託管服務，並向所有其他客戶提供託管服務和管理服務。

下表載列於所示期間按服務劃分的淨收入明細：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2017年	2018年	2019年	2019年	2020年
				(未經審計)	
託管服務.....	1,219,086	2,104,259	3,261,745	1,532,192	2,069,387
管理服務及其他.....	372,774	655,231	832,826	343,848	497,677

業 務

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2017年	2018年	2019年	2019年	2020年
				(未經審計)	
服務收入.....	1,591,860	2,759,490	4,094,571	1,876,040	2,567,064
IT設備銷售.....	24,306	32,587	27,834	990	15,559
總計	<u>1,616,166</u>	<u>2,792,077</u>	<u>4,122,405</u>	<u>1,877,030</u>	<u>2,582,623</u>

託管服務

我們為客戶提供了一個高度安全、可靠和容錯的環境，讓客戶在其中存放服務器和相關的IT設備。我們的核心託管服務主要包括提供關鍵設施空間、客戶可用的電力、機架和製冷。我們的客戶有多種選擇來託管他們的服務器、網絡和存儲設備。他們可以將設備放置在共享或私人空間，可以根據他們的要求進行定製。我們提供各種電力選擇，以滿足客戶的需求，包括高電力密度機架。在某些情況下，託管客戶會要求我們提供IT設備供他們在我們的數據中心使用。在這種情況下，我們將向託管客戶出售此類IT設備。

我們的數據中心具備高性能、高可用性、高電力密度及高電力效率的特性，這些特性的結合對滿足擁有最高要求的超大型客戶而言至關重要。我們互連的數據中心的IT基礎設施平台戰略性位於一線市場及其附近，具備高性能同時亦降低連接成本。我們的生態系統吸引所有領先公有雲服務提供商加入我們的平台，因而為具有混合雲的企業或需要連接到雲服務提供商的企業創造價值。鑒於此等原因，我們認為我們的託管服務具有創新性。

管理服務

管理託管服務。我們的管理託管服務包括廣泛的增值服務，覆蓋數據中心IT價值鏈的每一層。我們的管理託管服務套件包括業務連續性和災難恢復(或BCDR)解決方案、網絡管理服務、數據存儲服務、系統安全服務、操作系統服務、數據庫服務和服務器中間件服務。我們的管理託管服務是根據客戶的具體目標而量身定製的。我們幫助客戶降低成本，重新設計現有流程，提高服務質量，實現更好的投資回報。

業 務

我們的網絡管理服務幫助客戶設計和維護其專用網絡系統。我們的數據存儲服務提供存儲架構設計，並針對特定需求進行定製。我們的系統安全服務包括身份和訪問控制、防火牆管理、入侵保護和漏洞保護服務。我們的操作系統服務為各種操作系統提供主動行政規劃、管理、監控和報告。我們的數據庫服務為各種數據庫平台提供數據庫定製和性能調整操作、管理和監控服務。我們的服務器中間件服務提供一系列平台的定製和性能調整服務。我們亦為客戶提供諮詢服務，為客戶提供有關災難恢復和其他方面的管理託管服務的額外知識和指導。我們的管理託管服務在協議期內持續提供。

*管理雲服務。*雲計算的應用持續上升，並已成為全球企業IT戰略的關鍵要素。我們相信，我們的數據中心非常適合託管雲平台。因此，我們已經成功吸引了中國大多數最大型的雲服務提供商將其公有雲平台託管在我們的數據中心。

主要公有雲平台進駐我們的數據中心，使我們能夠通過我們的網絡基礎設施為企業客戶提供直接的私有連接，使用他們所選擇的高容量雲資源。我們能夠以最低的額外成本提供有關服務，同時讓客戶享有多項關鍵的運營效益，例如高可靠性、高靈活性及高效率。我們亦通過提供和轉售主要雲服務提供商（包括我們的若干主要客戶）提供的公有雲服務，幫助我們的企業客戶訪問雲資源。如此的另一個好處是可以幫助我們的雲服務提供商客戶開拓市場。

大型企業越來越多部署結合多種私有雲、託管雲或公有雲服務的組合，這種配置被稱為混合雲。雖然這種配置可以為企業提供更大的靈活性、可擴展性、安全性和成本效率，但它也帶來了整合和運營多個系統的新挑戰。憑藉我們作為IT管理服務提供商的悠久往績，我們正在開發一個創新的服務平台，以幫助我們的企業客戶在其私有服務器和一個或多個公有雲服務提供商之上整合和控制其混合雲計算環境的各個方面。此外，我們亦對那些要求獲得有關實施雲計算解決方案的額外知識和協助的客戶提供諮詢服務，例如從物理託管遷移到雲計算託管。作為服務的一部分，我們還為客戶提供雲資源。

業 務

數據中心資源獲取和開發

我們相信，我們設施的規模、位置和質量是保持競爭力的關鍵。我們對資源獲取、設計和施工過程的嚴格程度與對運營的嚴格程度是一樣的。我們擁有一支龐大的內部團隊，專門負責資源獲取、可行性分析、技術設計、成本計算和項目管理。這個過程由以下幾個步驟組成：

- *規劃和資源獲取*。我們強大的客戶和行業關係，結合我們在每個地區的關鍵市場的數據中心和直銷團隊，使我們能夠洞察未來需求的規模、時間和地點。我們將這種洞察力融入到關鍵市場的多年資源計劃中。我們的內部團隊在計劃交付前幾年就開始尋找潛在地點。我們致力在靠近中心商業區或企業運營中心集中的地區尋找場地，以滿足我們目標客戶群的位置偏好。我們既考慮未開發的土地，也考慮適合改造的現有工業樓宇。我們要求至少十年的保有權。我們的團隊與地方政府部門緊密合作，以獲得必要的許可證和批准，並與電力公司緊密合作，以獲得足夠的電力基礎設施和供應，亦與電信運營商密切合作，以確保多家運營商連接到我們的數據中心。我們通常會尋求能夠支持每棟數據中心大樓至少5,000平方米的淨機房面積和充足的電力容量的場地，以滿足我們預期在該設施服務的客戶群體的要求。
- *設計和建設*。我們內部自行進行技術設計、規格制定和成本核算，因為我們相信，要確保數據中心滿足我們的戰略要求，這些安排非常重要。這也使我們能夠實現高水平的設計標準化。我們不斷研究新的工程和技術，以保持設計的先進性。我們的內部團隊亦負責施工項目管理，包括進度安排、供應商選擇、資源獲取、預算控制和成本分析，以及質量監督和保證。我們相信，對於確保項目在預算內按時完成並達到所需的質量標準，這些因素非常重要。根據項目的複雜程度，我們在計劃交付前六個月至超過兩年的時間就開始建造設施。
- *調試和裝配*。在建築物的外殼和核心部分完成後，我們與承包商和供應商合作，做好數據中心可投入運營的準備。這包括：(i)獲得必要的運營許可和批准；(ii)為客戶使用的關鍵設施區域進行裝備和裝配；以及(iii)運營前測試，也稱為調試，以確保該設施能夠充分運作，並能夠提供所需的服務水平。我們有一支團隊專門負責開始運營前的測試和調試。

業 務

運營

我們有獨立的團隊負責數據中心的運營和服務提供。我們的數據中心運營團隊負責指導、協調和監控數據中心設施的日常運營。我們的服務交付團隊負責為客戶提供全天候的服務。我們的團隊部署在區域運營中心和現場，以提供雙層管理和支持。我們將上述部分運營和服務交付，主要是現場安保、清潔和綠化服務及全天候值班、IT和客戶服務交付的部分工作，外包給信譽良好的第三方服務提供商。

我們內部自行承擔所有影響數據中心表現的技術職能，包括樓層規劃、設備生命週期管理、優化數據中心效率、監控關鍵設施環境和網絡表現、事件回應管理和糾正。此外，我們內部自行承擔直接關係到客戶的所有活動，包括支援客戶安裝IT設備、遠程協助服務、IT業務外包、事故和合規性報告以及回應客戶的要求。

我們已經開發了一個專有的數據中心運營管理平台，它提供了數據中心運營性能許多方面的實時信息，使我們能夠精簡我們的數據中心管理流程。我們亦開發了強效的操作程序、協定和標準，使我們足以達到或超越我們與最高端客戶簽訂的服務水平協議(SLA)中規定的表現和質量水平。我們已通過ISO9001、ISO20000和ISO27001認證超過十年，並於2016年9月獲得ISO22301認證。截至2020年6月30日，我們有12個數據中心獲得由Uptime Institute頒發的「管理和運營(「M&O」)認可站點」獎項，Uptime Institute是一家公正的諮詢機構，專注於提高業務關鍵基礎設施的表現、效率及可靠性。於2018年，我們與Uptime Institute簽署了一份為期三年的框架合約，以支持就我們數據中心的運維能力提供持續驗證。同時，為了驗證基於我們數據中心運營管理平台的統一區域運維管理能力，Uptime Institute還向GDS頒授區域「M&O認可站點」。我們認為，我們的數據中心運營標準反映了我們作為IT服務提供商的歷史和文化，並使我們在國內眾多數據中心服務商中脫穎而出。

業 務

我們的客戶

我們的一名客戶在2017年貢獻了我們總淨收入的25.2%，兩名客戶在2018年分別貢獻我們總淨收入的27.0%和17.4%。我們的三名客戶在2019年分別貢獻我們總淨收入的27.2%、19.1%和10.8%。截至2020年6月30日止六個月，我們的兩名客戶分別貢獻我們總淨收入的26.7%和18.6%。在這些期間，概無其他客戶佔我們總淨收入的10%或以上。

我們認為客戶是我們服務的最終用戶，因為：(i)我們被最終用戶選擇為供應商；(ii)我們與最終用戶談判並協定銷售協議的所有方面，包括工作範圍、定價和其他商業條款、設計、規格和他們將使用之設施部分的定製工作、交付時間表及廣泛的服務水平參數；(iii)我們在交付、安裝、佈線、測試、操作和監控他們的IT系統方面直接與最終用戶合作；以及(iv)我們通常與最終用戶核對他們已經使用的服務量（包括淨機房面積和電力）以及每個賬單期的應計費財務金額。我們可以直接與客戶簽訂銷售協議，或按客戶要求通過與中間締約方（如中國主要電信運營商）簽訂協議向客戶提供服務。我們了解客戶可能因商業理由而要求我們透過中國主要電信運營商向他們提供服務，而根據艾瑞諮詢的數據，此乃行內普遍做法。當一家中國電信運營商作為中間締約方，我們會向他們計費並收取現金款項。我們與所有主要的中國電信運營商都有長期的合作關係，他們既是我們向客戶銷售服務的中間締約方，同時亦是向客戶提供網絡服務的合作夥伴，在少數情況下也是我們服務的最終用戶。

截至2020年6月30日，我們為673名客戶提供服務，包括超大型的雲服務提供商和大型互聯網公司、國內外金融機構的廣大群體以及電信運營商和IT服務提供商、國內大型私營企業和跨國公司，其中許多是各自行業垂直市場的領導者。我們託管在中國運營的最大的中國和全球公有雲平台，其中一些平台存在於多個GDS數據中心。

截至2020年6月30日，我們的雲服務提供商、大型互聯網、金融機構和企業客戶分別佔我們總簽約面積（不包括合資數據中心）的71.8%、17.0%、6.1%及5.1%。截至2020年6月30日，我們最大的兩名客戶分別佔我們總簽約面積（不包括合資數據中心）的33.4%和21.6%。截至該日，並無其他客戶佔我們總簽約面積的10%或以上。

業 務

下表列出截至2020年6月30日，我們前五大客戶（均為雲服務提供商或大型互聯網公司）的總簽約面積（不包括合資數據中心）：

客戶	總簽約面積 (平方米) ⁽¹⁾⁽²⁾	總簽約面積 (%) ⁽²⁾
客戶1	111,230	33.4%
客戶2	71,988	21.6%
客戶3	23,182	7.0%
客戶4	19,370	5.8%
客戶5	19,164	5.7%

附註：

- (1) 指該等客戶各自的簽約面積與預簽約面積之和。
- (2) 不包括合資數據中心。

我們努力與關鍵客戶建立戰略合作關係，特別是超大型雲服務提供商和大型互聯網公司，他們需要龐大的數據中心容量，並能幫助提升我們數據中心生態系統的價值。

銷售協議

合約期

絕大部分銷售協議為針對多年的服務期而設。與雲服務提供商及大型互聯網客戶訂立的協議一般具有三至十年的服務期，而與金融機構及企業客戶訂立的協議一般具有一至五年的服務期。服務期由銷售協議指明的日期開始計，或根據銷售協議的條款，在數據中心可讓客戶使用及客戶接納交付後的一段指定時期內開始。

定價架構

因應個別客戶偏好，我們設有兩個主要定價架構。與雲服務提供商及大型互聯網客戶訂立的銷售協議大部分訂有非捆綁定價。於該定價架構項下，我們根據指定數額的淨機房面積、電力容量及其他服務向客戶收取費用。除此之外，我們亦按客戶實際使用的電力向他們收費。非捆綁定價通常以使用權的每平方米價格或每千瓦價格以及所耗用電力的每千瓦／小時價格列示。與金融機構及大型企業客戶訂立的銷售協議大

業 務

部分訂有捆綁定價。於該定價架構下，我們就使用指定數額的淨機房面積、電力容量及其他服務的權利向客戶收取費用，而只要他們的實際用電量沒有超出所述限額，我們不會就耗用的電力額外收費。捆綁定價通常以每個機架或機櫃的價格列示。於非捆綁及捆綁架構項下，我們按每平米、每千瓦、每個機架或機櫃收取的單價通常在銷售協議的期限內是固定的，惟當輸入電價有所變動時允許作出的調整則除外。於服務期開始前，我們不會就預留或簽約的容量收取任何費用。

遷入期

銷售協議服務期開始時一般提供具彈性的遷入期。於該期間，客戶有權使用他們已承諾的部分或全部服務。在符合該等銷售協議所述的最低計費金額的前提下，會就客戶實際使用的服務量向他們計費。有關最低計費金額通常隨時間遞增。實際上，於遷入期，大部分用戶的實際用量及計費金額均高於最低金額。與具有大規模簽約量的主要客戶訂立的銷售協議通常給予12至24個月的遷入期，而與金融機構及大型客戶訂立的銷售協議通常給予三至六個月的遷入期。根據艾瑞諮詢的數據，該等遷入期於行內屬常見。

重續及終止合約

我們大部分銷售協議於服務期結束時可予自動重續，但須經雙方同意重續條款。

我們銷售協議大都給予客戶選擇於遷入期結束後提前終止的方案，惟客戶需給出一至六個月的通知期並支付指定費用及罰款。我們除了可以就該提前終止前已提供的服務收取款項外，在若干情況下，我們亦有權獲得相當於最多12個月的服務費的提前終止損害賠償。如我們未能履行訂約服務，客戶亦可終止銷售協議。於此情況下，客戶通常需通知我們有關作出終止的意向，並給予我們一段時期修整任何服務故障。

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年6月30日止六個月的平均季度客戶流失率分別為2.1%、0.9%、0.5%及0.6%，證明我們的銷售協議出現已屆滿但未有重續或提早終止的情況極低。

業 務

計費

我們通常於每月或每季末向客戶開票。我們按月度基準就期內已提供的服務確認收入。由於我們於期末開票，此導致我們就向客戶所提供服務擁有無條件收款權的可開票收入與我們實際向客戶開票兩者之間的時間差異產生未開票應收款項。當我們於每月或每季計費期末開具發票，其成為已開票應收款項，其後我們將收取現金款項。此乃循環出現的週期，且對於以長期合約形式提供服務、就已提供的服務確認收入以及於期末開票的業務而言，此乃常見情況。我們很少出現呆賬或撇銷的情況。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－倘我們無法有效管理或收取應收賬款，我們的經營業績、財務狀況及流動資金可能會受到不利影響」。於往績記錄期間，我們分別於2017年、2018年及2019年以及截至2020年6月30日止六個月錄得呆賬撥備零、人民幣241千元、人民幣133千元及人民幣452千元，並僅於2019年錄得撇銷人民幣382千元。

我們的供應商

截至2017年、2018年及2019年12月31日止三個年度各年，以及截至2020年6月30日止六個月，我們的五大供應商佔我們的採購量均不超過60%；而同期，概無供應商單獨佔我們年度採購量超過30%。

銷售和營銷

銷售。我們的銷售活動主要通過我們的直銷團隊進行。我們將直銷團隊分為四個地理區域，即華北、華南、華東和西南地區。我們通過績效獎金來激勵我們的銷售人員達到年度目標。對於新客戶，我們的銷售週期通常從制定特定地區或行業的銷售計劃開始，然後在這些地區或行業中確定新客戶。我們也會從我們的供應商和其他關係中獲得推薦，我們的聲譽通常會吸引客戶使用我們的服務，而不需要進行任何定向的銷售工作。對於我們的現有客戶，我們的銷售團隊專注於尋找追加銷售的機會。

我們許多客戶協議都是通過競標過程贏得的。對於新客戶，競標過程從評估潛在客戶的要求開始。我們根據這些要求制定服務方案。我們的團隊代表本公司多個部門準備一份符合所需服務範圍和水平的提案。我們會磋商協議和服務細節。

營銷。為了支持我們的銷售工作並積極推廣我們的品牌，我們開展了廣泛的營銷計劃。我們的營銷戰略包括積極的公共關係和持續的客戶溝通計劃。我們參加各種IT

業 務


行業和金融服務行業會議和工作研討會，以提高對數據中心服務價值的認知。我們亦通過參與行業和政府工作研討會以及行業標準制定機構如中國國家標準化管理委員會信息系統災難恢復小組來建立我們的品牌知名度。


創新、技術和知識產權

我們採用模塊化方法來開發、調試、裝備和安裝我們的數據中心設施。這種方法使我們能夠滿足客戶在冗餘、電力密度、製冷、機架配置和其他技術規格方面的一系列要求。誠如行業領先參與者所倡導，模塊化方法是一種創新的建設技術，旨在縮短開發時間和降低成本。此外，我們還採用創新的預製技術，進一步縮短開發週期，以滿足規模日益增加的數據中心的要求。由於我們成功建立並發展自己的內部數據中心設計和施工項目管理能力，加上多年來執行超大型開發計劃所得經驗，同時利用我們若干國際戰略合作夥伴的專業知識，故此我們能夠開發出這些創新的方法。

我們使用幾乎完全由內部開發的專有數據中心運營管理平台來運營我們的數據中心設施。該平台提供對關鍵運營指標的實時監控，提升數據中心管理流程效率。此外，我們還自主開發額外的強化操作工具和技術，包括機器人、AI和智慧樓宇。該系統是基於我們在客戶服務和數據中心運營方面的專有技術知識而開發的。

我們依靠版權、商標、商業秘密和其他知識產權法律、不披露協議和其他措施的結合運用來保護我們的知識產權，例如我們已註冊版權的專有存儲和管理系統。我們還通過合約禁制來加強保護，例如要求我們的員工簽訂適用於特定員工的保密和不競爭協議。

截至最後實際可行日期，我們在中國擁有111項註冊計算機軟件版權及91項註冊商標，以及一項在中國境外的待批商標申請，包括「GDS」的註冊商標及我們的圖形商標。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有25項專利授權及10項專利申請，並已註冊13個域名，包括「gds-services.com」。

我們的大部分收入來自於中國，並且在我們的大部分服務中使用了我們的圖形商標。在中國，我們已經在覆蓋我們服務領域的數個類別中註冊圖形商標，並計劃在某些附加類別中註冊該圖形商標。我們還在覆蓋我們服務領域的數個類別中註冊「GDS」的純文字為商標，但是，第三方也在某些IT相關服務上將「GDS」的純文字註冊為商標。根據本公司的行業經驗，我們認為本公司的業務與該第三方註冊其商標的服

業 務

務是不同的。但是，由於第三方註冊商標的服務也是與IT相關的服務，在一定程度上可能會被認為與我們的服務相似，我們不能保證政府機構或法院會與我們持相同的觀點，認為這種相似不會造成市場混淆。在這種情況下，如果我們使用GDS的純文字作為我們的商標，我們可能需要探討收購該商標的可能性，或尋求與第三方簽訂獨家許可協議，這將使我們產生額外成本。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能會因侵犯知識產權而遭到第三方索賠」。

季節性

我們的業務不會受到季節性的重大影響。

保險

我們購買了各種保險，以防範風險和意外事件。我們的保險額度達到了我們認為合理的水平，涵蓋了與我們在中國從事相同或類似業務的公司通常投保的風險類型。我們的保險大致分為以下九大類：建築與安裝、公共衛生事件導致的工作中斷費用、業務中斷利潤損失、財產和意外傷害、公眾責任、網絡安全責任、董事和高級職員責任、僱主責任和商業僱員保險。

競爭

我們提供廣泛的數據中心服務，因此，我們可能會就我們提供的部分或全部服務與眾多的數據中心服務提供商競爭。

我們以我們的數據中心質量、運營往績記錄和差異化的管理服務能力與同業競爭。

我們主要與其他運營商網絡中立數據中心服務提供商競爭，包括：

- *國內運營商網絡中立數據中心服務提供商*。我們與國內運營商網絡中立數據中心服務提供商競爭，他們是我們部分市場的參與者，如世紀互聯、光環新網、寶信軟件、數據港。我們相信，以我們的運營往績記錄和我們的能力，我們處於有利位置，能夠：在所有關鍵市場提供高性能數據中心服務；保持設施和服務的一貫高質量；在所有關鍵市場繼續擴大容量以滿足不斷增長的需求；以及提供具有獨特價值主張的差異化管理服務產品。

業 務

- **國際運營商網絡中立數據中心服務提供商。**我們與Equinix、KDDI和NTT Global Data Centers等國外運營商網絡中立數據中心服務提供商的競爭程度較低，這些提供商均在上海及／或北京設有辦事處，主要為國際客戶提供服務。我們相信，我們出眾之處在於我們在中國主要經濟樞紐的更大容量和更廣泛的市場佔有率、在中國市場的深厚運營知識和悠久往績記錄，以及與電信運營商的長期關係。

我們還面臨著來自中國電信、中國聯通及中國移動等國有電信運營商的競爭。這些運營商發展數據中心的主要目的之一是為了促進相關電信網絡服務的銷售。在主要經濟樞紐以外的地區，這三家運營商有時可能是唯一可用的數據中心服務提供商。我們之所以有別於這些運營商，是因為我們是運營商中立的，使我們的客戶能夠根據他們的成本及／或網絡和應用要求，在我們的設施內與所有三家運營商連接。雖然我們與運營商爭奪託管客戶，但我們的客戶也依賴運營商提供的連接。我們相信，由於我們的數據中心服務經常幫助運營商為其電信服務吸引更多客戶，因此我們與這些運營商之間也有一種互惠互利的關係。

風險管理及內部控制

我們已建立風險管理及內部控制系統，當中包含我們認為對業務運營而言屬恰當的政策及程序。

信息安全風險管理

我們已制定一套由我們的政策、指引及管理工作組組成的系統，以確保我們及客戶信息的安全。進一步詳情請參閱「— 環境和運營可持續性措施 — 信息安全」。

我們已採納並於我們的網站刊載隱私政策，解釋我們如何收集、使用、分享及保護個人信息。我們與所有僱員、客戶及供應商簽署保密協議，防止信息在未經授權的情況下披露。我們亦在管理層監督下定期進行培訓及檢查，以加強信息安全。

反腐敗風險管理

我們設有反腐敗合規政策，清楚列明僱員、賣方及供應商遵守適用法律法規及誠信行事的要求。進一步詳情請參閱「— 環境和運營可持續性措施 — 反腐敗」。

業 務

業務連續性

我們已制定一項計劃及管理系統以確保業務連續性。我們為業務及客戶的參與度進行影響分析，以識別業務各個領域的所需資源及其潛在風險。

作為業務持續計劃的一部分，我們已採納一項緊急操作程序，目的是減輕因停電、火災或水災、颱風、其他自然災害及公共衛生事件引起的潛在中斷情況。我們每年進行一次緊急演習，並於演習期間評估我們的表現以進一步完善我們的程序。我們亦定期與相關人員進行培訓，以確保彼等具備能力應對緊急情況及處理潛在的突發事件。

為確保我們具備可用電力、能源傳輸以及防火和偵測系統，我們為相關設備實施月度操作及檢驗計劃以及年度維護計劃。

環境和運營可持續性措施

作為中國領先的高性能數據中心開發商和運營商，我們致力於提供尖端的、全面的數據中心解決方案，這些解決方案具有高電力效率、保證正常運行、關鍵市場足跡、運營商中立性和嚴格的運營標準。我們同樣致力於以負責任、透明的方式提供這些解決方案，以推動可持續發展，為所有利益相關者創造更多價值。

*環境可持續性。*管理數據中心的能源消耗和相應的環境影響對我們非常重要。我們在數據中心使用節能技術，包括回收加熱和通風系統的多餘熱量，並供應給數據中心或附近辦公室的辦公區域。我們還採用高效變壓器、模組式高效不斷電供應系統、高壓直流電來降低能源輸配損耗。此外，我們還開發了定製化的能源效益評估工具，更精準地管理數據中心的PUE。根據艾瑞諮詢的數據，於2019年，我們的自主開發數據中心的平均PUE值為1.25-1.4，而2019年全球數據中心的平均PUE值為1.67。

我們也在減少溫室氣體排放方面取得了進展，只要數據中心所在地有可再生能源，我們就會加以利用。我們在成都的兩個自主開發數據中心使用了水電能源，在河北張北的四個定製化建造的數據中心使用了風力發電。我們開發計劃中的幾個合資數據中心也將使用可再生能源。我們正在積極尋求增加使用可再生能源的方法，包括可能與可再生能源供應商直接簽訂合約。

業 務

截至2020年6月30日，我們的自主開發數據中心中，有7個已獲得國內和全球領先機構的認可並獲得可持續性的相關認證。在這7個數據中心中，有3個獲得LEED認證，2個獲得金獎，2個被工信部認定為國家綠色數據中心，6個被開放數據中心委員會(ODCC)認定為綠色數據中心(包括1個5A級數據中心，被認為是中國綠色數據中心的最高標準)。此外，我們有12個數據中心獲得Uptime Institute的管理和運營印章認證，該認證被廣泛認為是數據中心可靠性、可持續性和效率的全球卓越標準。

信息安全。我們致力於為客戶提供一流的災難恢復解決方案和高效的高可用性託管、網絡和雲服務。我們成立了信息安全管理工作組，負責識別、評估和降低與我們業務運營相關的潛在信息安全風險。我們按照ISO27001信息安全管理體系制定了GDS網絡安全管理政策和信息安全管理指南，為保護信息安全和GDS內部所有有價值的信息、數據和知識產權提供框架。我們的信息安全管理體系在本公司指定了詳細的職責範圍，以確保存儲於數據中心及透過數據中心傳輸的信息安全。我們每年進行內部及外部信息安全審核。我們亦於有需要時邀請獨立第三方審核員進行信息安全風險評估。

反腐敗。我們對貪污腐敗實行零容忍政策。我們在中國和香港開展業務，因此受中國和香港反腐敗相關法律法規的約束，禁止向政府機構、國家或政府擁有或控制的企業或實體、政府官員或為國家或政府擁有的企業或實體工作的官員行賄，以及向非政府實體或個人行賄。我們還受FCPA及各種其他反腐敗法律的約束，FCPA一般禁止公司和任何代表其行事的個人或實體向外國官員提供或進行不正當的付款或提供利益，以獲取生意或保障業務。

我們制定了合規政策，明確界定公司的合規要求，包括商業道德、接觸供應商以及接受和提供旅行和娛樂及禮品。我們還成立了道德委員會，在審計委員會的監督下，對FCPA合規相關事宜進行監督。我們的舉報政策和相關的報告機制為舉報涉嫌違規行為提供了一個保密和受保護的渠道。無論職位或地點，我們要求所有GDS員工遵守我們的反腐敗合規政策，並參加相關培訓，以體現最高的誠信標準。

業 務

我們不斷從合規的角度改進我們的採購政策和流程，並已採取若干措施，包括對供應商進行盡職調查，要求我們的供應商簽訂保密協議並承諾誠信行事。

就業和人才培養。我們致力為所有員工提供平等的就業機會和誠實、正直、相互尊重的工作場所文化。我們定期更新員工手冊，以申明我們的人才招聘原則，並堅決反對基於種族、宗教、性別、年齡和國籍等特徵的歧視或騷擾行為。截至2020年6月30日，我們有1,220名全職員工，其中18%為女性。在我們的中高層管理人員中，女性員工佔24%，董事會成員中女性佔18%。

我們旨在為員工提供一個公平透明的職業發展平台，所有員工都有培訓機會。我們採用「成長思維」，以「3E」(Experience、Exposure、Education) (經驗、經歷、教育) 為主要發展方法，為新員工提供廣泛的入職培訓、在職培訓、內外部知識分享、正規專業培訓、崗位相關認證等。

員工

截至2020年6月30日，我們有1,220名全職員工。截至2017年、2018年及2019年12月31日，我們分別有740名、893名和約1,100名員工。下表列出截至2020年6月30日我們按職能劃分的員工人數：

	員工人數	佔總數%
託管服務.....	694	56.9%
管理服務.....	104	8.5%
銷售及營銷.....	86	7.1%
管理、財務及行政.....	336	27.5%
合計.....	<u>1,220</u>	<u>100%</u>

為保持最高的服務水平，員工培訓和認證對於確保我們的員工達到並超出行業要求至關重要。我們的許多工程人員都接受過全球認可的IT服務機構的培訓和認證，如IBM AS/400認證、CCIE安全認證資格、VMware VCP和CISP證書等。

業 務

我們向大多數員工支付基本工資和績效獎金，並提供福利和法律規定的其他福利。此外，我們還為部分員工提供股權激勵，使他們的利益與我們的股東更加緊密相連。我們相信，我們的薪酬和福利待遇在行業中具有競爭力。我們沒有發生過任何對我們的運營造成重大干擾的勞務糾紛，我們相信我們與員工保持良好的關係。

我們還將部分運營（主要是現場安保、清潔和綠化服務及全天候值班、IT和客戶服務的部分工作）外包給信譽良好的第三方服務提供商。

設施

我們的總部位於中國上海市浦東新區洲海路999號森蘭國際大廈C座4/5樓，郵編：200137。此外，我們還在蘇州、北京、成都、深圳、廣州和香港設有六個區域辦事處。

截至2020年6月30日，我們的辦公室位於中國各地的租賃場所，總面積約為8,100平方米。我們向第三方租賃辦公場所。

截至2020年6月30日，本集團並無任何構成非物業活動的單一物業權益的賬面金額佔本集團總資產的15%或以上。根據《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條有關《公司（清盤及雜項條文）條例》附表三第34(2)段的規定，該段規定我們所有的土地或建築物權益均須提交估值報告。

法律訴訟

我們可能會不時遭受我們業務開展所附帶的法律訴訟、調查和索賠。

2018年8月2日，GDS股東Hamza Ramzan在美國德克薩斯州東區地方法院對GDS控股、我們的首席執行官黃先生和我們的首席財務官Daniel Newman先生（統稱「被告」）提起證券集體訴訟。起訴書旨在代表一個於2018年3月29日至2018年7月31日擬議集體期間由GDS的美國存託股購買者組成的集體提出索賠。2018年10月26日，法院指定GDS股東Yuanli He為該訴訟的主要原告，2018年12月24日，原告提交了一份合併修訂起訴書。已修訂起訴書主要指控GDS在2017年表格20-F年報中對GDS的GZ1數

業 務

據中心的簽約率和計費率作出重大誤報和遺漏，並誇大其收購GZ2、GZ3和SZ5數據中心的購買價格。該起訴書指控所有被告違反了《美國證券交易法》第10(b)條 (15 U.S.C. § 78j(b)) 和美國證交會據此頒佈的第10b-5條規則，並根據《美國證券交易法》第20(a)條向我們的首席執行官黃先生和首席財務官Daniel Newman先生提出控制人指控。該起訴書尋求的救濟包括：訴訟的集體認證、未指明的損害賠償、判決前和判決後的利息、成本和費用。2019年2月22日，被告向美國德克薩斯州東區地方法院提出動議，要求駁回已修訂起訴書，並將訴訟地點轉移到美國紐約南區地方法院。2019年9月30日，法院批准了被告將案件轉移到美國紐約南區地方法院的動議。隨後，被告於2019年12月6日在美國紐約南區地方法院提出撤銷訴訟。2020年4月7日，法院批准了被告的動議，駁回了對所有被告的全部訴訟。2020年5月6日，原告對該判決提出上訴通知。2020年6月29日，原告自願撤回上訴，導致對所有被告的訴訟被駁回。除上述情況外，我們目前沒有參與，亦不知悉我們的管理層認為可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的任何法律程序、調查或索賠。