

Accelerating your World

智慧芽-美国弗吉尼亚IDC

|整合全球资源|打通世界脉络|



网宿海外节点300+, 十五年海外 IDC运维经验, 优势资源区域:

亚太:香港、韩国、日本、新加坡、马来西亚、菲律宾,印尼,印度、俄罗斯

欧美:美国、加拿大,英国,德国

网宿概述-美国节点情况









美国机房合作伙伴 合作的为美国本土以及全球连锁机房品牌













运营商合作伙伴 所有节点全部接入Global Tier 1 carrier,最大程度上降低服务中断风险















• 网宿海外IDC - 整体解决方案





IDC业务一站式服务专家





- 海外机房以及CDN节点运维经验已经十五余年
- 物流配送区域: 五大洲,50个国家和地区
- 网宿海外自建三大物流仓库:香港,美国,韩国



	网宿海外设备发货记录(最近3年,包含CDN+云计算+海外IDC业务)		
2022年		2021年	2020年
5000台		4500台	4000台

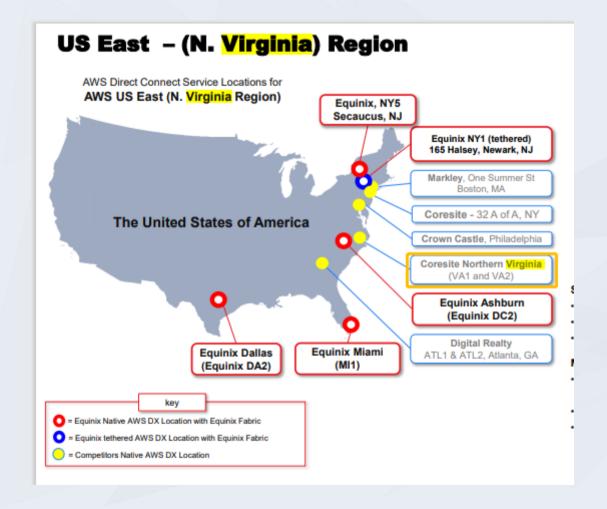
- · 欧洲:德国、英国、法国、意大利、瑞典、西班牙,荷兰、波兰、奥地利、乌克兰,罗马尼亚,俄罗斯。
- 亚洲:蒙古、韩国、日本、印度、伊拉克、沙特阿拉伯,卡塔尔,伊朗,阿联酋。
- 东南亚:泰国、越南、柬埔寨、新加坡、马来西亚,文莱,印度尼西亚,缅甸。
- · 美洲:美国、加拿大。
- 澳洲: 澳大利亚, 新西兰, 斐济。
- · 非洲:毛里求斯,南非,肯尼亚,埃及,埃塞俄比亚,赞比亚,乌干达,摩洛哥。
- · 南美洲: 巴西, 阿根廷, 哥伦比亚, 墨西哥。

• 智慧芽本次的业务需求



- 1) 美国弗吉尼亚州的IDC机房租用
- 2) 机房需要具备和AWS 直连的解决方案
- 3) 机房具备国际路由的出口带宽
- 4) 设备代购+物流端到端的清关+设备上架调试+机房和设备的后期日常运维

• AWS在弗吉尼亚节点情况





网宿推荐的机房: 是Equinix DC, 也可选择 Coresite VA1 or VA2

网宿在Equinix DC目前有自己的POP点,提供优质网络出口带宽

• 项目案例



国内著名的跨境电商的美国下云方案:

项目背景: 客户现有业务在美国使用云厂商的裸金属服务器, 考虑高额成本, 数据安全等方面原因, 客户是自建IDC+ 云厂商的裸金属 同时使用。

项目需求: dell服务器+ Cisco 交换机+ fortinet 防火墙的 代购 + 运输清关+ 上架服务

签约方式: 客户采购中国主体签约服务的形式, 然后交付在美国。

网宿发挥的价值:

- 1) 具有竞争优势的设备代购, 支持分批付款来减少客户的一次性投入成本。
- **2) 所有设备美国维保,**由于客户没有美国运维团队,网宿提供所有设备的报障工作,以及机房运维。
- 3) 丰富的美国运输物流经验,10天左右从国内达到美国

有关合规和成本的建议:



客户与网宿按照"设备硬件 代购(物权归客户)+网宿软件,或者设备租用(物权归网^{CDNetworks} 宿)+网宿软件", 原因如下:

一:从成本考量,Dell的客户类别分以下几种:

- 代理商,这个属于分销渠道,价格较高
- OEM (在硬件基础上附加自研软件使硬件增值, 网宿属于这个身份, 可以申请到较好价格), 所以我司需要用"设备+软件"方式签约。
- 中小企业客户部。(价格较高)

二: 从合规维度考量:

- 1)设备以硬件代购形式,涉及物权转移,从审计合规角度,如果设备从美国境外进口去美国,需要有全套的设备到美国进口清关的单据,设备在美国进口清关需要用客户的美国主体(这样设备归属才会是客户的美国主体),同样美国进口的关税需要按照设备采购原值进行申报,成本较高。如果客户没有美国主体,那么网宿负责所有清关事宜,但是我司就不提供相关物流清关单据。
- 2) 设备以租用的"服务形式",从审计角度,不需要设备进出口的清关单据,因为采购的是服务。

Dell 设备美国采购价格会是中国价格的1.6倍左右,从成本角度不建议美国区直接采购。

签约主体建议:



1) 涉及设备类的签约主体:

双方需要使用国内主体签约,如上文所述, Dell设备中国区购买会比美国购买价格成本要好, 我司建议国内渠道购买,此种情况下根据审计要求,双方需要使用国内主体签约。

2) 对于海外机房托管:

双方使用海外主体签约,美国机房我司可以使用美国或者HK主体进行采购, 所以双方可以使用HK主体或者美国主体签约。

机房托管也可以使用国内主体签约, 但是会比海外主体签约要有额外的10%的 WHT税费。从成本交付建议双方使用境外主体。