

关于中联云港数据科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复说明

天职业字[2020]31121-7 号

深圳证券交易所：

根据贵所出具的《关于中联云港数据科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函（2020）010524 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为中联云港数据科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”或“中联数据”）的申报会计师，对问询函中涉及申报会计师的相关问题，逐条回复如下：

如无特别说明，本答复使用的简称与《中联云港数据科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

本反馈回复说明中部分合计数与各单项数据之和在尾数上存在差异，这些差异是由于四舍五入原因所致。

问题 2 关于经营模式

报告期内发行人通过租赁、投资+租赁及合作共建三种模式获取互联网数据中心。在合作共建模式下，发行人与北京春禄共同出资建设北京马驹桥二期数据中心，双方签署合作协议的时间为 2018 年 7 月，签署补充协议的时间为 2019 年 6 月，截至目前发行人累计投入资金 16,247.46 万元、北京春禄累计投入资金 5,713.18 万元。根据合作协议及补充协议，签订的合作协议中约定自北京春禄移交合作机房主体之日起发行人享有机房十年专属运营权，同时约定发行人前期投资的建设资金的 10,100 万元平均分为十年抵扣发行人应向北京春禄支付的租金。

请发行人：（1）以简洁清晰的方式补充披露三种业务模式中发行人、数据中心产权方、机柜出租方等各方的主要权利、义务、责任及差异，并就各业务模式的可持续性风险作充分提示；（2）补充披露用于抵扣租金的建设资金金额低于发行人投入的资金总额的原因，剩余差额部分的会计处理方式；（3）补充披露北京马驹桥二期数据中心的建设起始时间，与数据中心一期项目的关系，发行人参与合作共建的背景、原因，是否为建设中期介入，建设的具体内容，发行人在建设中承担大部分建设资金的合理性。

请保荐人对上述事项，申报会计师对事项（2）发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明事项

（二）补充披露用于抵扣租金的建设资金金额低于发行人投入的资金总额的原因，剩余差额部分的会计处理方式

马驹桥二期数据中心建成交付之前，发行人共投入 16,247.46 万元，其中发行人支付给北京春禄用于数据中心主体建设投入 10,100.00 万元，发行人自行建设数据中心外电源工程投入 4,104.67 万元，发行人购买的柴油发电机等机器设备投入 1,978.57 万元，数据中心展厅装修费投入 64.22 万元。由于外电源工程和部分柴油发电机等设备为发行人自行投资建设或者购买，未通过北京春禄，因此该部分资金未用于抵扣北京春禄数据中心的租金，仅支付给北京春禄用于数据中心主体建设的 10,100.00 万元用于抵扣租金，该部分资金亦低于发行人在该数据中心的总投入。

发行人自行建设的数据中心外电源工程以及展厅装修费通过长期待摊费用科目核算，其

中外电源工程按照 20 年平均摊销，展厅装修费按照 10 年平均摊销；发行人购买的柴油发电机等机器设备通过固定资产科目核算。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

获取并核查发行人对马驹桥二期数据中心的投入资金、具体用途以及会计处理方式。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

对于马驹桥二期数据中心，发行人投入资金总额包括了支付给北京春禄用于数据中心主体建设的资金及发行人自行投资建设或购买设备的资金，后者未通过北京春禄，不用于抵扣租金，因此用于抵扣租金的建设资金金额低于发行人投入的资金总额，差额部分通过长期待摊费用科目、固定资产科目核算。

问题 3 关于对中国电信的销售毛利率

2019 年度，发行人就天津臻云数据中心机房与中国电信合作，由发行人先将机柜租赁给中国电信，再由中国电信租赁给字节跳动，最终实现对字节跳动的 IDC 服务。全年发行人对中国电信实现销售收入 9,973.02 万元，占发行人全年整体营业收入的 12.03%。根据审核问询回复，发行人向中国电信出租机柜的毛利率大幅高于发行人 IDC 服务业务的平均毛利率。

请发行人量化分析并披露对中国电信销售业务的毛利率显著高于发行人 IDC 服务业务平均毛利率的原因，是否具有合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明事项

发行人自 2019 年开始将天津臻云数据中心机柜出租给中国电信，发行人仅向中国电信出租机柜，不向中国电信提供带宽服务，报告期内该项目的毛利率情况如下：

年份	向中国电信出租机柜	发行人机柜租用及服务 器托管服务	发行人 IDC 服务
2020 年 1-3 月	34.07%	17.52%	18.58%
2019 年	31.61%	10.56%	15.06%

投资+租赁模式与租赁模式主要区别为向客户提供的服务内容不同：发行人通过投资+租赁模式运营的天津臻云数据中心为中国电信提供服务的内容主要包括电力资源、环境资源、安防监控和 IT 运维，确保设备及客户服务器处于有效安全的工作状态，以及负责管理数据中心电力能源使用情况及基础设施运维；租赁模式下，发行人不提供管理数据中心电力能源使用情况及基础设施运维服务，由产权方提供相关服务。两种运营模式服务内容不同导致采购内容差异：租赁模式下，产权方向出租方报价为固定价格，包含机柜租赁价格及电力服务价格，其中电力服务价格根据电费、机柜功率、机房 PUE 设计值等因素报价；投资+租赁模式下，由发行人管理电力能源并支付电力成本，由于发行人对数据中心 IT 系统、电力环境及基础设施的综合管理，有效的降低了使用电量和数据中心的 PUE 值（天津臻云数据中心设计 PUE 值为 1.5 以下，发行人实际运行 PUE 值在 1.3 左右），达到降低了电费成本的效果，同时发行人有效管理机柜使用电量，对终端客户使用机柜进行均衡负载，未达到每天 24 小时满负荷运行，亦有效的降低了使用电量和电费成本。

报告期内，天津臻云数据中心收入、成本、毛利额和毛利率情况如下：

单位：万元

天津臻云项目	2020 年 1-3 月	2019 年
销售金额	4,148.49	9,786.93
成本金额	2,735.11	6,693.63
毛利额	1,413.38	3,093.30
毛利率	34.07%	31.61%

报告期内，天津臻云数据中心电费使用情况如下：

天津臻云项目	2020 年 1-3 月	2019 年
采购金额（万元）	1,530.80	3,703.50
采购数量（万度）	2,255.17	5,439.49
年均价（元/度）	0.68	0.68
月平均使用机柜数量（个）	2,636.33	1,560.25
月平均单机柜用电量（度/个/月）	2,851.40	2,905.25

假设由产权方提供数据中心电力服务及基础设施运维服务，机柜出租报价为包含电费的综合报价（以下简称“包电费模式”），按照数据中心 PUE 设计值 1.5、标准柜功率 4.4 千瓦的标准计算电费，报告期内天津臻云数据中心电费成本应该为：

天津臻云项目（假设包电模式）	2020 年 1-3 月	2019 年
月平均单机柜用电量（度/个/月）	4,752.00	4,752.00
公式：4.4KW*24 小时*30 天*1.5		
月平均使用机柜数量（个）	2,636.33	1,560.25
电费使用数量（万度）	3,758.35	8,897.17
电费年均价（元/度）	0.68	0.68
电费总金额（万元）	2,551.16	6,057.67
比照原模式电费成本增加金额（万元）	1,020.36	2,354.17

假设包电费模式下天津臻云数据中心收入、成本、毛利额和毛利率的情况如下：

单位：万元

天津臻云数据中心（假设包电模式）	2020 年 1-3 月	2019 年
销售金额	4,148.49	9,786.93
原成本	2,735.11	6,693.63
成本金额		
模拟计算增加成本	1,020.36	2,354.17
毛利额	393.02	739.13
天津臻云数据中心毛利率	9.47%	7.55%

天津臻云数据中心（假设包电模式）	2020 年 1-3 月	2019 年
模拟计算下发行人机柜业务毛利率	12.23%	6.62%

由上表可知，如果发行人未提供管理数据中心电力能源使用情况及基础设施运维服务，而由产权方提供相关服务并整体报价（包含电费），那么该数据中心毛利率将大幅下降，与发行人整体机柜租用及服务器托管服务毛利率相近。

综上所述，发行人通过投资+租赁模式运营的天津臻云数据中心与中国电信合作为字节跳动提供服务，由于发行人相较于租赁模式提供了管理数据中心电力能源使用情况及基础设施运维服务并独立对电费进行结算，发行人通过有效管理数据中心 IT 系统、电力环境、机柜均衡负载及基础设施等，降低了数据中心电力成本，致使天津臻云数据中心毛利率水平显著高于发行人 IDC 服务业务的平均毛利率。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、获取发行人向中国电信出租机柜、发行人机柜租用及服务器托管服务、发行人 IDC 服务的毛利率，比较不同 IDC 业务模式对毛利率的影响；

2、获取并核查天津臻云数据中心的收入、成本、毛利、电费使用情况，了解发行人对数据中心 IT 系统、电力环境及基础设施的管理情况，通过成本端的控制措施分析发行人对天津臻云数据中心成本的管理能力。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

天津臻云数据中心毛利率水平显著高于发行人 IDC 服务业务平均毛利率的原因是发行人相较于租赁模式提供了管理数据中心电力能源使用情况及基础设施运维服务并独立对电费进行结算，发行人通过有效管理数据中心 IT 系统、电力环境、机柜均衡负载及基础设施等，降低了数据中心电力成本，因此天津臻云数据中心毛利率较高具有合理性。

问题 12 关于带宽价格

请发行人结合带宽类型、供应商、阶梯采购量、折扣、客户类型等情形，进一步披露发行人单线、多线、BGP 带宽的采购价格与销售价格远偏离于同行业可比公司价格的原因及其合理性、真实性，向第三方采购价格远低于向运营商采购价格的原因，发行人机柜价格高于同行业为主要服务于一线城市，而带宽价格未呈现出类似特点的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明事项

（一）请发行人结合带宽类型、供应商、阶梯采购量、折扣、客户类型等情形，进一步披露发行人单线、多线、BGP 带宽的采购价格与销售价格远偏离于同行业可比公司价格的原因及其合理性、真实性

1、发行人带宽销售价格偏离与同行业公司的原因、合理性和真实性

报告期内，发行人与可比公司带宽服务的月平均销售单价情况如下：

单位：元/月/M					
公司名称	带宽类型	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
首都在线	单线	-	-	-	-
	多线及 BGP	-	-	-	-
	合计		<u>11.45</u>	<u>14.31</u>	<u>19.94</u>
铜牛信息	单线	-	25.56	25.74	33.69
	多线及 BGP	-	124.88	130.47	175.68
	合计		<u>69.16</u>	<u>78.34</u>	<u>174.42</u>
发行人	单线	5.03	5.65	5.69	7.70
	多线及 BGP	20.53	26.98	32.67	35.79
	合计	<u>11.07</u>	<u>12.70</u>	<u>12.56</u>	<u>17.06</u>

注：部分同行业公司上市后未披露相关信息，无法从公开信息渠道获取

同行业可比上市公司中发行人带宽服务销售价格显著低于铜牛信息，主要原因为：

(A) 服务的客户类型不同

发行人向规模较大的客户销售带宽情况与铜牛信息向大带宽客户销售带宽情况对比如下（铜牛信息招股说明书未披露大带宽客户的具体标准）：

类型	项目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
发行人向年采购数量达 10 万 M 以上客户销售带宽量情况	销售数量 (M)	3,279,764.07	9,822,086.12	7,942,210.84	9,850,928.24
	当期占比	87.64%	92.72%	90.32%	79.65%
	带宽价格 (元/月/M)	8.34	10.46	10.78	12.65
	销售数量 (M)	未披露	162,492.00	183,201.00	-
铜牛信息向大带宽客户销售带宽量情况	当期占比	未披露	39.52%	49.61%	-
	带宽价格 (元/月/M)	未披露	32.04	28.57	-

发行人的带宽业务主要服务于字节跳动、阿里云、京东等大型互联网客户，其带宽采购数量和金额较大，议价能力较强，因此向此类客户的销售价格偏低。铜牛信息主要向普通客户销售带宽，向大带宽客户销售量占比显著低于发行人。因此，发行人与铜牛信息的客户结构的显著差异，为导致发行人带宽服务价格偏低的主要原因之一。

发行人向年采购数量达 10 万 M 以上客户销售带宽主要以单线带宽为主，根据铜牛信息招股说明书披露，铜牛信息向大带宽客户销售亦以单线带宽为主，因此，发行人向年采购数量达 10 万 M 以上客户销售带宽的价格与铜牛信息向大带宽客户销售带宽的价格都较为接近各自单线带宽当期单价。

(B) 整体销售规模

单位：M				
销售数量	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
铜牛信息	未披露	411,183.00	372,669.00	158,478.00
发行人	3,742,420.85	10,592,859.31	8,793,674.08	1,383,262.90
铜牛信息/发行人	-	3.88%	4.24%	11.46%

发行人向客户销售规模显著高于铜牛信息，由于销售规模不同，亦导致其价格差异：由于发行人为大规模集中向上游供应商采购并向大客户销售，因此采购价格较低，同时由于销售规模较大，销售价格亦较低；铜牛信息销售规模较小，需要采购的带宽量较小，因此销售价格和采购价格亦较高。因此，发行人与铜牛信息销售规模的显著差异，亦为导致发行人带

宽带服务价格偏低的主要原因之一。

(C) 销售区域不同

发行人为部分大客户提供非北京区域带宽对当期销售单价影响情况如下：

客户	项目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
阿里云（山西等非北京区域）	销售金额（万元）	120.52	504.10	2,343.23	438.74
	销售数量（M）	204,400.00	790,570.00	4,238,270.00	821,454.21
	带宽价格（元/月/M）	5.90	6.38	5.53	5.34
字节跳动（辽宁等非北京区域）	销售金额（万元）	557.90	1,905.85	707.91	-
	销售数量（M）	1,345,690.00	4,855,765.00	1,763,148.49	-
	带宽价格（元/月/M）	4.15	3.92	4.02	-
合计	销售金额（万元）	678.42	2,409.96	3,051.14	438.74
	金额当期占比	16.38%	17.91%	27.63%	18.59%
	销售数量（M）	1,550,090.00	5,646,335.00	6,001,418.49	821,454.21
扣除上述客户后发行人的带宽服务价格（元/月/M）	数量当期占比	41.42%	53.30%	68.25%	59.39%
	带宽价格（元/月/M）	4.38	4.27	5.08	5.34
		15.80	22.33	28.62	34.19

发行人带宽服务中有较大比重的销售数量是服务于客户非北京区域的需求，根据铜牛信息招股说明书披露其带宽销售主要集中在北京区域，北京区域的带宽销售价格和采购价格高于其他区域，因此销售区域差异亦为导致发行人带宽服务价格偏低的主要原因之一。

2、发行人带宽采购价格偏离与同行业公司的原因、合理性和真实性

报告期内，发行人与同行业可比上市公司的带宽采购单价情况如下：

公司	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
首都在线	未披露	10.07	12.18	15.55
铜牛信息	未披露	51.54	59.39	171.65
发行人	8.96	9.34	9.47	11.65

1、发行人带宽采购价格低于首都在线的原因、合理性和真实性

发行人带宽采购价格低于首都在线主要是向中国移动采购宽带数量较高，而中国移动采购单价大幅低于中国联通、中国电信所致。

单价：M/元/月

项目	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
首都在线		10.07	12.18	15.55
中联数据	8.96	9.34	9.47	11.65
单价差异		0.73	2.71	3.9
差异比率（单价差异/ 首都在线采购单价）		7.25%	22.25%	25.08%
中国移动采购数量（M）	487,450.00	1,299,802.86	2,438,456.45	488,968.91
中国移动采购占比	29.06%	37.87%	64.34%	67.58%

报告期内，随着中国移动采购数量不断下降，发行人与首都在线的单价差异幅度也在逐年缩小。

发行人报告期向主要运营商采购单价情况如下：

单价：M/元/月

供应商	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
中国联通	11.23	11.52	13.47	16.67
中国电信	12.84	17.26	18.87	18.87
均值	12.04	14.39	16.17	17.77
中国移动	5.01	5.18	5.96	6.19
中国移动单价与均值之比	41.63%	36.00%	36.86%	34.83%

从上表可以看出，报告期内中国移动的带宽采购单价与中国联通、中国移动采购单价均值之比分别为 34.83%、36.86%、36.00%和 41.63%。

根据首都在线招股说明书披露，首都在线向三大基础电信运营商采购带宽金额情况如下：

首都在线 供应商	2020年1-3月		2019年		2018年		2017年	
	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比
中国电信	未披露		9,964.54	73.73%	8,470.60	75.86%	5,446.33	65.38%
中国联通	未披露		2,325.44	17.21%	1,872.28	16.77%	1,661.72	19.95%
中国移动	未披露		1,224.40	9.06%	823.65	7.38%	1,222.62	14.68%
合计	未披露		13,514.38	100.00%	11,166.53	100.00%	8,330.67	100.00%

报告期内，发行人向三大基础电信运营商采购带宽的金额情况如下：

发行人 供应商	2020 年 1-3 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比
中国电信	488.64	29.76%	1,432.01	39.71%	1,354.72	37.00%	213.27	29.69%
中国联通	908.84	55.36%	1,500.69	41.62%	853.62	23.31%	202.65	28.21%
中国移动	244.24	14.88%	673.19	18.67%	1,453.07	39.69%	302.43	42.10%
合计	<u>1,641.72</u>	<u>100.00%</u>	<u>3,605.89</u>	<u>100.00%</u>	<u>3,661.41</u>	<u>100.00%</u>	<u>718.35</u>	<u>100.00%</u>

发行人与首都在线带宽都是覆盖全国区域，但由于发行人采购向中国移动采购带宽的比例高于首都在线，而中国移动的带宽价格低于中国电信及中国联通，致使发行人的带宽采购单价低于首都在线。

2、发行人带宽采购价格低于铜牛信息的原因、合理性和真实性

(a) 阶梯采购数量及价格差异

a) 发行人报告期采购带宽主要运营商阶梯价格安排及折扣情况

对于电信资源采购业务，发行人的采购价格基于市场供需环境、上下游议价能力、与三大运营商合作历史等方面因素与三大运营商商业谈判后确定的市场价格。三大运营商的阶梯价格安排及折扣情况如下：

中国联通

带宽使用情况	资费报价（按 G）	资费报价（按 M）
0<保底带宽≤10G	3 万元/月/G	29.30 元/月/M
10<保底带宽≤20G	2.5 万元/月/G	24.41 元/月/M
20<保底带宽≤30G	2.3 万元/月/G	22.46 元/月/M
30G≤保底带宽	1.5 万元/月/G	14.65 元/月/M

中国移动

带宽使用情况	0<保底带宽≤20G	20<保底带宽≤40G	40G≤保底带宽
中移铁通有限公司北京分公司	18/元/月/M	18/元/月/M	16 元/月/ M
中国移动通信集团黑龙江有限公司哈尔滨分公司	-	-	4.2 元/月/M
中国移动通信集团辽宁有限公司大连分公司	7 元/月/ M	7 元/月/ M	7 元/月/ M
中国移动通信集团山西有限公司	7 元/月/ M	7 元/月/ M	7 元/月/ M

中国电信

带宽使用情况	资费报价（按 G）	资费报价（按 M）
0<保底带宽≤10M	20.48 万元/月/G	200.00 元/月/M
11M<=保底带宽≤999M	12.29 万元/月/G	120.00 元/月/M
1<=保底带宽≤10G	8 万元/月/G 至 5.4 万元/月/G	78.13 元/月/M 至 52.73 元/月/M
11<=保底带宽≤20G	5.09 万元/月/G 至 3.7 万元/月/G	49.72 元/月/M 至 36.13 元/月/M
21<=保底带宽≤30G	3.57 万元/月/G 至 2.8 万元/月/G	34.88 元/月/M 至 27.34 元/月/M
31<=保底带宽≤40G	2.74 万元/月/G 至 2.35 万元/月/G	26.78 元/月/M 至 22.95 元/月/M
41<=保底带宽≤50G	2.32 万元/月/G 至 2.08 万元/月/G	22.63 元/月/M 至 20.31 元/月/M
51G<=保底带宽	2.08 万元/月/G	20.31 元/月/M

由于发行人下游客户均为大型互联网公司，带宽采购量也显著大于供应商公开报价最高量的价格体系，故发行人具有较强的议价能力，能够通过低于市场平均水平的价格采购电信资源。

b) 发行人向三大基础电信运营商与铜牛信息向三大基础电信运营商采购带宽单价和月采购量对比情况

根据铜牛信息招股说明书披露，铜牛信息向三大基础电信运营商采购带宽单价情况如下：

供应商	2019 年		2018 年		2017 年	
	单价 (M/元/月)	月平均采购量 (G)	单价 (M/元/月)	月平均采购量 (G)	单价 (M/元/月)	月平均采购量 (G)
中国联通	201.69	0.46	207.55	0.20	207.55	0.20
中国电信	195.56	1.61	219.15	1.48	281.50	1.22
中国移动	86.48	0.29	86.48	0.15	-	-

报告期内发行人向三大基础电信运营商采购带宽单价情况如下：

供应商	2020 年 1-3 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	单价 (M/元/月)	月平均采购量 (G)	单价 (M/元/月)	月平均采购量 (G)	单价 (M/元/月)	月平均采购量 (G)	单价 (M/元/月)	月平均采购量 (G)
中国联通	11.23	263.44	11.52	105.99	13.47	51.56	16.67	9.89
中国电信	12.84	123.88	17.26	67.52	18.87	58.43	18.87	9.20
中国移动	5.01	158.68	5.18	105.78	5.96	198.44	6.19	39.79

由于发行人采购的带宽规模较大，全部为运营商阶梯价格最大档位以上，因此采购价格低。铜牛信息采购的带宽规模较小，基本为运营商阶梯价格较小的档位，因此采购价格较高。

综上，发行人与铜牛信息的采购带宽规模差异导致阶梯价格的显著差异，为导致发行人带宽服务价格低于铜牛信息的主要原因之一。

(b) 向三大基础电信运营商采购带宽的结构差异

根据铜牛信息招股说明书披露，铜牛信息向三大基础电信运营商采购带宽金额情况如下：

铜牛信息 供应商	2020 年 1-3 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比
中国电信	未披露		386.04	72.82%	397.54	85.88%	420.56	89.41%
中国联通	未披露		112.95	21.31%	49.81	10.76%	49.81	10.59%
中国移动	未披露		31.13	5.87%	15.57	3.36%	-	-
合计	未披露		530.11	100.00%	462.92	100.00%	470.37	100.00%

由于发行人采购向中国移动采购带宽的金额显著比例高于铜牛信息，而中国移动的带宽价格低于中国电信及中国联通，致使发行人的带宽采购单价低于铜牛信息。因此，发行人与铜牛信息向三大基础电信运营商采购带宽的结构差异，亦为导致发行人带宽服务价格低于铜牛信息的主要原因之一。

(c) 采购区域差异

带宽采购价格受区域影响较大，北京等一线城市带宽采购价格会高于其他区域。发行人带宽服务客户在非北京区域亦有较大需求，因此发行人在非北京地区进行较多的带宽采购，而铜牛信息的带宽采购主要集中在北京地区。因此，发行人与铜牛信息采购区域差异，亦为导致发行人带宽服务价格低于铜牛信息的主要原因之一。

(二) 向第三方采购价格远低于向运营商采购价格的原因

报告期内，发行人向三大基础电信运营商采购价格与其他第三方采购价格对比情况如下：

供应商	单价：M/元/月			
	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
中国联通	11.23	11.52	13.47	16.67
中国电信	12.84	17.26	18.87	18.87
中国移动	5.01	5.18	5.96	6.19
运营商合计	9.79	10.51	9.66	9.93
其他第三方合计	8.17	8.69	9.25	14.45
差异	1.61	1.82	0.41	-4.52

报告期内，发行人向三大基础电信运营商采购带宽的平均单价较为稳定，除报告期期初 2017 年外，发行人向第三方采购的带宽单价与运营商平均单价差异较小。主要原因为，发

行人 2017 年带宽整体采购规模较小，当期第三方采购带宽数量为 435.00G，平均每月向第三方采购 36.25G，由于第三方供应商较为分散，因此向单个供应商采购规模亦较小，未形成较好的规模经济效应，因此当期向第三方采购带宽的价格较高。

（三）发行人机柜价格高于同行业为主要服务于一线城市，而带宽价格未呈现出类似特点的原因

发行人提供的机柜服务主要集中于一线城市及周边地区，但带宽服务根据客户的需求不同，相应提供服务的区域也与机柜服务存在较大差异，带宽服务地域分布与机柜服务地域不存在直接的关联关系。

发行人带宽服务客户主要为字节跳动、阿里云、京东等大型互联网客户，该类客户对带宽需求量较大，同时，在非北京区域亦有较大需求，因此发行人根据客户的需求在山西、河北、辽宁、黑龙江、甘肃、广西等地区大量采购带宽，上述带宽采购价格均低于北京等一线城市。同时，带宽服务价格亦受客户类型和规模的影响，发行人主要服务于带宽需求较大规模的客户，因此价格亦低于同行业公司。

综上，发行人因机柜服务主要集中在北京及其周边地区，相应价格高于同行业，但带宽服务区域较广不限于北京区域，同时带宽服务价格受客户需求规模等因素影响，因此带宽价格未呈现出相应特点。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、获取并检查报告期内发行人带宽购买和销售价格情况，发行人带宽服务的经营战略及可持续性；

2、询问公司主要业务人员了解相关情况，了解发行人购买带宽的渠道和销售带宽的定价政策；

3、获取并检查发行人报告期内购买和销售带宽的主要合同，核对结算单和付款记录；

4、查询发行人可比公司的招股说明书及年报等公开资料，了解可比公司带宽服务的业务开展情况、带宽业务的购买和销售情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人购买和销售带宽价格是真实的和完整的，与可比公司单价存在较大差异是由于地区差异、销售量差异和供应商不同导致的，具备一定的合理性；

2、除报告期期初 2017 年外，发行人向第三方采购的带宽单价与运营商平均单价差异较

小，2017 年由于发行人向单个供应商采购规模亦较小，未形成较好的规模经济效应，因此向第三方采购带宽的价格较高；

3、发行人出租机柜的区域与购、售带宽显著不同，业务性质也差异较大，同时带宽服务价格受客户需求规模等因素影响，因此带宽价格未呈现出机柜服务的相应特点。

问题 13 关于周康个人卡交易事项

报告期初实控人周康使用个人卡为淘宝商户等经营话费、流量等交易提供渠道服务事项，涉及资金流入 7,184.35 万元，资金流出 6,967.09 万元。审核问询函回复列示了周康采购、销售的交易对方及交易金额，交易主体均为个人，部分人员为发行人子公司客户、供应商的员工，部分个人与周康交易金额较大，如姜某某交易金额 4,236.90 万元，曹某、陈某某交易金额超过 1,000 万元，商某某、向某某、刘某等均超过 500 万元。

请发行人：（1）结合审核问询函回复的内容，在与周康采购、销售的交易主体明细表中补充相关人员与发行人客户、供应商的关系；（2）披露相关交易、资金流转与上述客户、供应商与发行人交易的关联性，交易金额较大的原因，部分人员的采购较大未选择向运营商或分销商购买而向周康购买的原因及其合理性、真实性；（3）结合话费、流量购销的对应关系、相关流量和话费产品买进后是否需要即时卖出，是否可以留存的特点，披露相关人员与周康的购销对应关系、相关资金流入流出间隔是否符合流量等产品交易特点。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对上述事项的核查程序、方法、比例，是否有效证明上述情形的合理性；请保荐人、申报会计师说明根据《首发业务若干问题解答》问题 54 对发行人及相关方进行的资金流水核查情况、核查范围，并结合对实控人上述资金流转的核查情况，对发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明事项

（一）结合审核问询函回复的内容，在与周康采购、销售的交易主体明细表中补充相关人员与发行人客户、供应商的关系

报告期内，与周康发生交易的主体均为个人，上述个人中有部分人员为易途客客户、供应商的员工，其中，该类业务的个人客户共有 19 人，其中 12 人所在的公司为易途客的客户，该类业务的个人供应商共有 25 人，其中 9 人所在的公司为易途客的供应商，具体情况如下：

客户/供应商名称	客户/供应商 员工姓名	与易途客客户/供应商的关系
易途客客户		
杭州速卡科技有限公司	方某	员工
	金某某	监事、股东、实际控制人
上海讯廷网络科技有限公司	史某某	员工
上海聚雍商贸有限公司	高某某	法定代表人、实际控制人、股东、执行董事
	孙某某	员工
四川佳诺信息技术有限公司	吴某	法定代表人、实际控制人、股东、执行董事
杭州向上电子商务有限公司	宋某某	员工
	向某某	员工
深圳市福研科技有限公司	姚某	员工
长沙戈途网络科技有限公司	孙某某	股东、法定代表人、执行董事兼总经理
	尹某某	股东
利茸（上海）信息科技有限公司	虞某某	执行董事
易途客供应商		
福建智信科技有限公司	陈某某	法定代表人、执行董事兼总经理、股东
武汉宏博智通物联网科技有限公司	丁某某	员工
北京移动时空科技有限公司	冯某	员工
武汉浩柏信通科技有限公司	钱某	员工
大唐融合通信股份有限公司	孙某	员工
北京康桥佳合通信技术有限公司	吴某某	员工
	晏某某	员工
哇棒（北京）移动传媒股份有限公司	刘某	员工
	秦某某	员工

（二）披露相关交易、资金流转与上述客户、供应商与发行人交易的关联性，交易金额较大的原因，部分人员的采购较大未选择向运营商或分销商购买而向周康购买的原因及其合理性、真实性

周康个人从事话费、流量转售服务，仅使用个人银行卡为上下游交易提供渠道服务，并未提供通信系统技术相关服务，易途客的流量业务是通过提供系统对接服务实现流量转售，两类业务没有关联性。

周康向上游部分个人供应商采购金额较大的主要原因是该等供应商具有较多的话费、流量资源，可以满足更多客户的需求，因此周康向其采购的金额较大。

周康向下游部分个人客户销售金额较大的主要原因是其经营的主体具有较好的信誉，终

端用户较多、累计需求量较大，该等人员采购金额较大未选择向运营商或分销商购买而向周康购买的原因主要有以下几点：

（1）与周康交易可以直接通过个人银行卡转账的方式，相比向运营商或分销商采购的方式更加灵活、便捷；

（2）周康凭借多年的行业经验和资源积累，能够对接的流量、话费资源渠道较为丰富。

通过核查周康的银行账户资金流水，核查上下游信息及走访上下游，上述原因真实、合理。

（三）结合话费、流量购销的对应关系、相关流量和话费产品买进后是否需要即时卖出，是否可以留存的特点，披露相关人员与周康的购销对应关系、相关资金流入流出间隔是否符合流量等产品交易特点

周康提供银行卡的交易渠道服务流量业务购销对应关系如下：

单位：万元

序号	客户	收入金额	供应商	采购金额	收益金额
1	宋某某、向某某	242.05	王某某	181.00	2.14
			邵某某	49.91	
			闫某某	9.00	
	合计	242.05	合计	239.91	
2	孙某某、尹某某	166.40	阮某某	60.00	1.40
			吴某某	105.00	
	合计	166.40	合计	165.00	
3	姚某	115.00	吴某某	70.00	0.80
			王某某	7.00	
			于某	37.20	
	合计	115.00	合计	114.20	
4	虞某某	50.00	闫某某	48.00	0.57
			朱某某	1.43	
	合计	50.00	合计	49.43	
5	孙某某	15.00	薛某某	9.72	0.28
			吴某某	5.00	
	合计	15.00	合计	14.72	
	总计	588.45	合计	583.26	5.19

周康提供银行卡的交易渠道服务话费业务购销对应关系如下：

					单位：万元
序号	客户	转入金额	供应商	转出金额	收益金额
1	姜某某	4,236.90	陈某某	1,625.00	118.06
			曹某	1,107.00	
			冯某	456.84	
			刘某	930.00	
	合计	4,236.90	合计	4,118.84	
2	商某某	943.00	刘某某	237.51	39.76
			田某某	467.48	
			吴某某	156.48	
			郭某	41.77	
	合计	943.00	合计	903.24	
3	宋某某、向某某	690.00	晏某某	499.80	29.20
			秦某某	152.00	
			丁某某	9.00	
	合计	690.00	合计	660.80	
4	姚某	138.00	秦某某	131.50	6.50
5	马某某	129.00	钱某	124.35	4.65
6	孙某某、尹某某	103.60	刘某某	50.00	3.20
			秦某某	30.20	
			商某某	15.00	
			李某某	5.20	
	合计	103.60	合计	100.40	
7	高某某	90.00	孙某	32.20	2.80
			秦某某	55.00	
	合计	90.00	合计	87.20	
8	史某某	84.10	秦某某	81.80	2.30
9	吴某	72.50	钱某	70.00	2.50
10	郑某某	44.80	钱某	43.50	1.30
11	张某	22.60	秦某某	22.00	0.60
12	于某	18.60	秦某某	18.00	0.60
13	方蕾	15.00	秦某某	14.70	0.30
14	金某某	5.20	秦某某	5.00	0.20
15	张某	2.60	钱某	2.50	0.10

序号	客户	转入金额	供应商	转出金额	收益金额
	<u>合计</u>	<u>6,595.90</u>	<u>合计</u>	<u>6,383.83</u>	<u>212.07</u>

周康提供银行卡渠道服务的资金流入流出呈现情况统计如下：

（1）渠道业务资金流入呈现出资金金额相对较小、流入频次相对较高的特点。渠道业务资金流入共 800 笔，平均每笔金额 8.98 万，其中单笔资金资金小于等于 10 万元的共 676 笔，占业务资金流入总比数的 84.50%，小于等于 5 万元的共 566 笔，占业务资金流入总比数的 70.75%。

（2）渠道业务资金流出呈现出资金金额相对较大、流出频次相对较低的特点。渠道业务资金流出 150 笔，平均每笔金额 46.45 万，其中单笔资金资金大于 10 万元的共 99 笔，占业务资金流出总比数的 66.00%，单笔资金资金大于 20 万元的共 79 笔，占业务资金流出总比数的 52.67%。

周康提供银行卡渠道服务主要为对接下游客户和上游供应商的需求，由于客户需求和供应商资源量各不相同，会出现需求较大的客户需要对接多个供应商，掌握资源较多的供应商亦会对接多个小额需求的客户。因此为了更便捷的使话费、流量产品的客户和供应商对接，周康提供银行卡渠道服务的具体交易方式为客户向周康银行卡充值，周康根据充值金额与供应商确定提供话费、流量的额度，并由供应商向客户提供话费和流量产品，如果客户获取的话费、流量产品金额已经超过在周康银行卡的充值额度，将继续向周康银行卡充值，如此循环充值并从供应商处获取话费、流量产品，一段时间后，周康与供应商集中进行结算。因此，客户向周康充值呈现出小额、高频特点，周康向供应商支付呈现出集中大额、低频特点。

综上，流量、话费产品的交付为及时的，不存在留存的情况，但由于各个客户需求量大小不同，以及各个供应商掌握的话费、流量资源量不同，难以逐个匹配，同时周康只提供银行卡渠道服务，不负责话费、流量产品的中间留存和流转，因此为了交易便捷结算，周康与客户和供应商的交易结算形式为客户多次充值、周康向供应商集中支付，致使出现话费、流量产品及时交付，资金流入流出存在一定间隔，符合周康提供银行卡渠道服务的交易特点，并具有合理性。

（四）保荐人、申报会计师对上述事项的核查程序、方法、比例，是否有效证明上述情形的合理性

保荐机构及发行人会计师对上述周康使用个人卡经营话费、流量渠道服务事项履行的核查程序、方法和比例情况如下：

- 1、获取了周康用于交易的银行账户的全部资金流水，并对其进行分析统计；
- 2、获取了流量业务的原始充值数据，并对其进行分析统计；

3、访谈周康向其了解交易详情，周康出具说明上述交易资金来源为淘宝商店支付的采购款，资金去向为经营流量资源的个体商家，资金流向层面从该个人银行卡即可取得上述交

易为个人在发行人体外经营的话费流量等业务，不存在侵占发行人利益的情形，并承诺如因上述交易损害发行人利益，承担相应责任及损失；

4、走访了上述业务的主要客户，合计走访占总交易收入流水比例 73.20%，占总交易成本流水比例 59.74%。具体包括：交易人姜某某，交易金额 4,236.90 万元；交易人宋某某、向某某，交易金额 932.20 万元；交易人高某某，交易金额 90.00 万元。走访了上述业务的主要供应商：交易人陈某某，交易金额 1,625.00 万元；交易人曹某，交易金额 1,107.00 万元；交易人刘某，交易金额 930.00 万元；交易人晏某某，交易金额 499.80 万元。

保荐机构及发行人会计师的通过执行上述核查，能够有效证明上述周康个人卡经营话费、流量渠道服务的真实性、合理性。

（五）保荐人、申报会计师根据《首发业务若干问题解答》问题 54 对发行人及相关方进行的资金流水核查情况、核查范围

保荐机构及发行人会计师对发行人和关联自然人（包括实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员及其近亲属）报告期的银行流水进行了核查，核查情况如下：

1、发行人资金流水核查情况

对于发行人报告期内的资金流水，保荐机构及发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅发行人及其子公司的银行账户资料，获取了各主体的银行开户清单，并获取了开户清单所列示银行账户在报告期内的资金流水；

（2）对上述银行账户进行函证并查阅相关银行账户余额调节表，确认相关金额的真实、准确；

（3）对自开户银行取得的资金流水与自发行人处取得的银行日记账进行交叉比对，确认资金流水、银行日记账具有一致性；

（4）对交易额在 50 万元以上的交易记录进行核查，了解相关交易背景及合理性；

（5）重点核查了与关联方的交易记录（不论金额大小），了解相关交易背景及合理性；

（6）查阅了发行人的资金管理、票据管理、银行存款管理等相关制度，了解发行人相关的授权、审批情况。

2、关联自然人资金流水核查情况

对于关联自然人报告期内的资金流水，保荐机构及发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）获取了发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（除外部董事和独立董事）、监事、高级管理人员的银行账户资金流水、说明与承诺，以及主要财务人员、采购和销售业务的主要经办人员的银行账户资金流水、说明与承诺；

（2）鉴于外部董事（翟佳、尹军平）和独立董事（孙晓伟、张琦、刘世杰）未提供银行

账户资金流水，获取了该 5 名董事出具的关于个人账户资金流水情况的说明和承诺，其说明和承诺不存在与发行人及其关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来，不存在代发行人收取客户款项、支付供应商款项或其他业务相关款项，不存在获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，不存在与发行人有异常大额资金往来等情形；

(3)对交易额在 10 万元以上的交易记录进行核查，了解并核查相关交易背景及合理性；

(4)重点核查了交易对手方为发行人及其子公司的交易流水，了解相关交易背景及合理性；

(5)重点关注交易对手方是否存在发行人主要客户、供应商及其关联方（根据公开信息查询获知的其股东、董事、监事、高级管理人员）的情况（不论金额大小）。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、获得了实际控制人、董事、监事以及高级管理人员等银行账户流水、说明与承诺，并对其进行分析核查；

2、获得发行人及其子公司银行账户流水，并对其进行分析核查；

3、获取了流量业务的原始充值数据，并对其进行分析统计；

4、访谈周康向其了解交易详情，周康出具说明上述交易资金来源为淘宝商店支付的采购款，资金去向为经营流量资源的个体商家，资金流向层面从该个人银行卡即可取得上述交易为个人在发行人体外经营的话费流量等业务，不存在侵占发行人利益的情形，并承诺如因上述交易损害发行人利益，承担相应责任及损失；

5、走访周康从事该业务的主要个人客户和供应商。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，与周康发生话费、流量渠道服务交易的个人中有部分为发行人子公司易途客客户或供应商的员工，相关交易、资金流转与该等客户、供应商与发行人交易的不存在关联性；部分人员的采购较大未选择向运营商或分销商购买而向周康购买的原因主要为其能够提供的流量和话费资源较为丰富，且使用个人银行卡进行转账具有便捷性、灵活性，保荐机构和会计师对周康以及金额较大的交易方进行访谈，确认了该原因的合理性、真实性；

2、流量和话费产品的交付具有及时性，不存在留存的情况，但由于各个客户需求量大小不同，以及各个供应商掌握的话费、流量资源量不同，难以逐个匹配，同时周康只提供银

行卡渠道服务，不负责话费、流量产品的中间留存和流转，因此为了交易便捷结算，周康与客户和供应商的交易结算形式为客户多次充值、周康向供应商集中支付，致使出现话费、流量产品及时交付，资金流入流出存在一定间隔，符合周康提供银行卡渠道服务的交易特点，具有合理性；

3、保荐机构、发行人会计师对周康使用个人银行卡经营话费、流量渠道服务事项履行的核查程序、方法和比例有效，能够证明该交易的合理性；

4、保荐机构、会计师根据《首发业务若干问题解答》问题 54 对发行人及相关方进行的资金流水核查，发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

问题 14 关于审阅报告

请发行人提供最近一期经审阅的财务报告，并根据证监会《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》（证监会公告[2020]43 号）规定在招股说明书中予以补充披露，对最近一期主要财务数据的变化情况及原因进行补充披露。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明事项

（一）审计截止日后主要财务信息

2020 年 1-6 月，发行人财务报表（未经审计，经天职国际审阅）主要财务数据如下：

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日
资产合计	74,545.16
负债合计	32,592.29
归属于母公司所有者权益合计	41,558.64

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月
营业收入	50,660.54
营业利润	6,068.18
利润总额	6,144.76
净利润	5,344.84
归属于母公司股东的净利润	5,404.22
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,297.74

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月
经营活动产生的现金流量净额	6,027.09
投资活动产生的现金流量净额	-7,137.64

项目	2020 年 1-6 月
筹资活动产生的现金流量净额	2,717.50
现金及现金等价物净增加额	1,604.08

4、非经常性损益的主要数据

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月
非流动资产处置损益	0.23
计入当期损益的政府补助	17.47
委托他人投资或管理资产的损益	27.47
单独进行减值测试的应收款项、合同资产减值准备转回	5.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	75.36
其他符合非经常性损益定义的损益项目	6.77
非经常性损益合计	132.31
减：所得税影响额	22.00
扣除所得税影响后的非经常性损益	110.31
其中：归属于母公司股东非经常性损益	106.48

（二）会计报表的变动分析

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人资产总额 74,545.16 万元，相较 2020 年一季度末资产总额增加 13,559.97 万元，资产规模大幅增长，主要原因为：1）发行人为进一步提升 IDC 服务质量，发行人出资 3,656 万元收购蒋向阳、张建勇合计持有的北京春禄 100%股权。发行人于 2020 年 6 月 30 日将北京春禄合并财务报表范围，致使商誉增加 4,620.08 万元，固定资产与长期待摊费用合计增加 6,223.81 万元（固定资产增加长期待摊费用相应减少），合计增加 10,843.89 万元；2）发行人为建设数据中心，支付了土地款和工程款，致使当期其他流动资产增加 2,214.42 万元。

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人负债总额为 32,592.29 万元，相较于 2020 年一季度末负债总额增加 11,247.73 万元，负债规模大幅增长，主要原因为：1）发行了为了提高资金流动性，新增了部分短期银行借款，致使当期负债增加 3,000.95 万元；2）发行人收购北京春禄，购买日北京春禄负债总计 17,578.72 万元，致使发行人当期其他应付款增加 7,142.14 万元。

2020 年上半年较 2019 年上半年营业收入、净利润同比变动的情况如下：

项目	单位：万元			
	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	同比变动金额	同比变动比例
营业收入	50,660.54	34,534.63	16,125.91	46.69%
归属于母公司股东的净利润	5,404.22	1,478.25	3,925.97	265.58%
扣除非经常性损益后归属于 母公司股东净利润	5,297.74	1,361.00	3,936.74	289.25%

发行人 2020 年 1-6 月实现营业收入 50,660.54 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 5,297.74 万元，实现了较高幅度的增长。主要原因为：1) 发行人于 2019 年持续拓展新客户，和字节跳动、快手科技等大型互联网企业建立合作关系，大型互联网客户对 IDC 需求快速增加，发行人 IDC 业务规模不断增大，因此营业收入保持增长；2) 2020 年 1-6 月发行人投资+租赁、合作共建模式数据中心收入占比提升，这两种模式下的机柜租用及服务器托管服务毛利率较高，因此 2020 年 1-6 月扣除非经常性损益前后归属于母公司股东净利润的同比增幅大于营业收入同比增幅。

(三) 财务报告审计截止日后主要经营状况

财务报告审计截止日至本招股说明书签署日，发行人主要经营状况正常，采购情况、服务销售情况、主要客户及供应商的构成情况、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项方面未发生重大变化。

发行人于 2020 年 9 月将子公司北京易途客出售，后续不再经营为基础电信运营商提供通用流量业务系统的技术开发与支持服务以及后向流量转售服务。报告期内北京易途客经营情况具体如下：

项目	单位：万元							
	2020 年 1-3 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	易途客	占发行人相应项目的比例	易途客	占发行人相应项目的比例	易途客	占发行人相应项目的比例	易途客	占发行人相应项目的比例
营业收入	58.23	0.23%	1,167.95	1.41%	1,430.42	2.22%	1,464.25	3.90%
利润总额	-93.45	-2.66%	323.05	4.00%	183.24	4.59%	233.83	5.99%
净利润	-90.52	-2.97%	325.07	4.60%	133.15	4.15%	213.34	6.29%

注：上述财务数据经审计

报告期内，北京易途客的营业收入、利润总额和净利润占发行人当期相应项目的比例较低，出售北京易途客对发行人经营业绩不构成重大影响。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

查阅已出具的审计报告、审阅报告，对发行人的财务指标和各项业务数据进行对比分析，核实变动原因以及影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

财务报告审计截止日后最近一期，发行人经营状况良好，未发生会对发行人经营业绩造成重大不利影响的事项。发行人经营模式、主要采购和销售情况以及发行人执行的税收政策等均未发生重大变化。

本页无正文，为《关于中联云港数据科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复说明》之签章页。



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国注册会计师：

