

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三轮审核问询函的回复说明

天职业字[2020]31121-8 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三轮审核问询函》（审核函（2020）010676 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 1 关于与北京春禄合作模式

根据申报材料：

（1）发行人与北京春禄合作共建北京马驹桥二期数据中心，发行人前期已投入建设资金 16,247.46 万元，包括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。其中，数据中心主体建设的 10,100 万元按 10 年平均抵扣发行人应当向北京春禄支付的租金，已通过长期待摊费用科目核算，未抵扣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（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），发电机等机器设备通过固定资产科目核算。

（2）发行人认为，与蒋向阳、张建勇合作共建马驹桥二期数据中心主要是由于蒋向阳、张建勇具有相应行业资源及建设经验。蒋向阳凭借自身多年积累的丰富数据中心建设经验、政府资源、行政审批沟通优势，在马驹桥二期数据中心的建设和相关行政审批取得等方面发挥了核心作用。

（3）北京春禄对马驹桥二期数据中心的投资金额为 5,713.18 万元，其中自有资金出资 300 万元，形成对外负债 5,413.18 万元。

（4）2020 年 6 月，发行人与蒋向阳、张建勇签署《股权转让协议》并以 3,656 万元对价收购北京春禄 100% 股权，蒋向阳、张建勇出售股权的原因之一为解决北京春禄的债务问题。

（5）在完成对北京春禄的收购后，2020 年 7 月，发行人以北京春禄 100% 股权、马驹桥二期数据中心项目收益权为质押、以马驹桥二期数据中心资产为抵押，向中电投融合融资租赁有限公司融资 17,000 万元。

（6）2017 年 6 月，发行人员工何雨果因个人创业计划受让北京春禄 100% 的股权，受让时北京春禄原股东并未实缴注册资本，因此何雨果未支付对价。收购北京春禄后，何雨果一直未找到合适的创业机会。蒋向阳与发行人就合作共建数据中心达成意向后，其向何雨果收购了北京春禄作为建设马驹桥二期数据中心的项目公司。

请发行人：（1）补充披露由发行人自行承担数据中心外电源工程、发电机等机器设备、展厅装修费（而未进行租金抵扣）的合理性，是否符合相关协议约定，是否与发行人其他数据中心的运作方式一致，是否符合行业惯例；（2）补充披露发行人与蒋向阳、张建勇开展合作的历史渊源，与蒋向阳达成合作意向时点与蒋向阳收购北京春禄 100%股权时点的先后关系，合作各方未新设公司而是收购“空壳”主体北京春禄开展合作的原因及合理性；（3）补充披露蒋向阳“在马驹桥二期数据中心的建设和相关行政审批取得等方面发挥了核心作用”的具体所指，其个人在实际出资 200 万元情形下通过出售股权取得 2,471 万元税后收益的合理性，数据中心建设所需要的审批环节、流程及实质性难度，市场中数据中心建设外包单位的数量，发行人通过招标是否即可获取相关单位建设数据中心，需要选择蒋向阳和张建勇并支付大额收益的合理性，是否涉及商业贿赂或利益输送、资金体外循环等情形；（4）结合发行人收购北京春禄时点蒋向阳认缴出资 900 万元但实际出资 200 万元的情形，补充披露发行人是否需要承担出资补足义务，如需要，请说明出资补足的具体过程；（5）结合北京春禄在形成 5,413.18 万元对外负债时点对还款计划的安排（即当时未能合理预计未来难以偿还负债是否合理），说明发行人对北京春禄的收购行为与蒋向阳及张建勇取得北京春禄股权、发行人出资与北京春禄合作共建马驹桥二期数据中心等行为是否属于“一揽子交易”，合作各方与马驹桥二期数据中心相关的合作协议签署情况是否均已充分披露；（6）说明蒋向阳、张建勇未选择向金融机构融资解决债务偿还问题而是选择向发行人出售股权的原因及合理性；（7）补充披露何雨果作为发行人员工在其任期期间提出创业并以 0 元对价收购北京春禄，后又放弃创业的原因，其创业计划与其在发行人任职的情形是否矛盾，其收购、出售北京春禄股权事项与发行人与北京春禄合作事项之间是否具有关联；（8）说明发行人在收购北京春禄股权后，北京马驹桥二期数据中心的运作模式是否与 IDC 行业自建机房的运作模式已实质性趋同，未在合作伊始选择自建模式的原因及合理性；（9）说明其运营马驹桥一期数据中心的业主与数据二期的业主差异，需要再使用北京春禄租赁的合理性；（10）结合北京春禄已纳入发行人合并报表的情形，系统梳理、核查招股说明书中诸如“发行人在合理评估自身现金流情况后选择与北京春禄合作，有效的降低了自身财务风险”等表述是否仍适用，诸如“北京马驹桥二期数据中心总投入金额为 21,960.64

万元，其中发行人投入 16,247.46 万元”与“根据发行人与北京春禄的合作协议，发行人投入的 10,100 万元……”等表述是否存在歧义，并作相应修订。

请保荐人发表明确意见，说明对发行人与蒋向阳及张建勇通过北京春禄合作共建马驹桥二期数据中心的合作模式的合理性、蒋向阳及张建勇向发行人出售北京春禄事项的合理性、蒋向阳通过此项交易获得大额收益的合理性等事项的核查过程及结论。

请发行人律师对事项（1）发表明确意见，申报会计师对北京马驹桥二期数据中心中发行人投入资金的会计处理方式的合规性发表明确意见。

回复：

一、中介机构核查事项

（一）核查过程

会计师进行了如下核查：

1、获取并核查发行人马驹桥相关投入情况，了解投入资金的会计处理方式；

2、查阅相关合作协议、采购协议以及会计凭证；

3、查阅企业会计准则，核查发行人将马驹桥二期数据中心投入计入发行人固定资产情况，分析发行人将马驹桥二期数据中心购置资产核算于固定资产的原因并判断是否符合企业会计准则的规定；

4、查阅企业会计准则，核查发行人将马驹桥二期数据中心投入计入发行人长期待摊费用情况，分析将马驹桥二期数据部分投入核算于长期待摊费用的原因判断是否符合企业会计准则的规定。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、马驹桥二期数据中心共建资金未形成单独的固定资产，而是用于后续十年专属运营期内平均抵扣合作共建机房应付予北京春禄租金，作为长期待摊费用处理符合《企业会计准则》的规定；

2、数据中心外电源工程的所有权已经无偿移交给供电公司，发行人仅拥有永久使用权，作为长期待摊费用处理符合《企业会计准则》的规定；

3、柴油发电机等机器设备及其建设系统是发行人为生产管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形动产，作为固定资产处理符合《企业会计准则》的规定；

4、数据中心展厅装修费是发行人对北京春禄的数据中心展厅进行了装修所发生的支出，作为长期待摊费用处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 2 关于租赁模式

报告期内，发行人租赁模式业务收入分别为 30,416.73 万元、47,673.63 万元、48,512.30 万元、12,263.57 万元，占比分别为 100%、100%、81.12%、63.54%。该业务模式的毛利率分别为 15.30%、11.56%、5.52%、3.32%，持续下滑。发行人的申报材料存在以下矛盾：

（1）招股说明书显示，“租赁模式中，发行人无法直接与产权方签订租赁协议，需经由运营商向数据中心产权方租赁数据中心”，导致该业务毛利率偏低；但是审核问询回复显示，“发行人租赁的联通云基地数据中心由中国联通拥有数据中心产权并独立运营，数据中心出租给发行人，由发行人整体为终端客户京东提供服务；北京朝来科技园数据中心由北京德利迅达科技有限公司拥有数据中心并独立运营，数据中心整体出租给发行人，由发行人以零售的方式向终端用户提供服务”。

（2）招股说明书显示，“租赁模式中，发行人向客户提供的运维服务主要包括电力资源”；但是审核问询回复显示，“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”，导致该业务盈利能力偏低。

请发行人：（1）量化分析并补充披露发行人租赁模式业务毛利率持续下滑的原因以及未来变化趋势，该业务是否已不具备盈利能力，发行人是否存在变更主营业务模式的计划，并作充分风险提示；（2）分析招股说明书有关发行人租赁模式的描述是否准确，是否需要调整，并就租赁模式毛利率低于投资+租赁、合作共建模式毛利率的原因作进一步客观分析。

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）量化分析并补充披露发行人租赁模式业务毛利率持续下滑的原因以及未来变化趋势，该业务是否已不具备盈利能力，发行人是否存在变更主营业务模式的计划，并作充分风险提示

报告期内，在租赁模式下发行人主要服务于客户京东，报告期内发行人租赁模式下毛利

率逐年下降主要系为客户京东的服务毛利率逐年下降，报告期内，发行人通过租赁廊坊联通云基地、廊坊润泽信息港和北京马驹桥数据中心服务于客户京东的机柜出租收入、成本、单价和毛利率情况如下：

京东项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入（万元）	10,738.28	42,952.37	43,265.89	29,638.52
成本（万元）	10,245.14	40,677.01	38,484.15	25,245.11
月平均销售单价（元/月/个）	5,660.96	5,661.76	5,784.57	5,770.92
月平均采购单价（元/月/个）	5,393.09	5,375.86	5,075.30	4,985.50
毛利率（%）	4.59%	5.30%	11.05%	14.82%

发行人服务于客户京东的机柜业务毛利率持续下滑，主要原因系租赁模式下发行人处于产业链中间环节，与客户和供应商的议价能力变化所致。服务客户京东的机柜租赁销售单价呈现小幅下滑趋势，2020 年 1-3 月服务京东的机柜租赁月平均单价较 2017 年整体下降 1.91%。报告期内，为服务客户京东发行人租赁供应商的机柜价格呈现一定幅度的增长，2020 年 1-3 月租赁机柜月平均单价较 2017 年增长 8.18%。因此，2020 年 1-3 月较 2017 年因上下游单价变化致使发行人为客户京东的服务毛利率下降 10.08%。

由于受到上下游议价影响，报告期内租赁模式下 IDC 业务的毛利率逐年下降。发行人租赁模式运营的数据中心虽然毛利率较低，但目前仍具备盈利能力。由于运营商或产权方掌握 IDC 资源，在定价调整过程中可以起主导作用，如果未来市场环境发生变化，上游供应商存在进一步涨价的可能。发行人会采取积极措施争取租赁模式的利润空间，具体如下：

首先，因发行人持续服务客户，与客户保持了长期稳定的合作关系，可以在定价调整过程中具有一定的影响作用。当供应商持续涨价时，发行人可以与下游客户协商议价，在保持一定毛利空间下适当提高销售单价；同时，积极开拓客户需求，如客户需求不断增加并保持较大规模，提升发行人与供应商的议价能力，降低涨价幅度，保障自身的利润空间。其次，发行人通过租赁模式运营的数据中心持续服务京东等大客户，还同时向客户京东提供带宽服务，发行人带宽服务仍具备较好的盈利能力，报告期内为客户京东提供带宽服务的收入金额分别为 803.16 万元、1,482.38 万元、1,337.02 万元和 404.99 万元，贡献毛利额分别为 399.06 万元、672.21 万元、456.51 万元和 102.52 万元，毛利率分别为 49.69%、45.35%、34.14% 和 25.31%，因此通过维持并拓展客户京东的带宽服务，可以保障发行人整体 IDC 服务具备一定的利润空间。

租赁模式是发行人 IDC 经营模式的重要组成部分，随着业务规模扩大，技术实力及综合服务能力的提升，发行人逐步通过投资+租赁、合作共建以及自建模式等方式进一步拓宽 IDC 经营模式，提升数据中心的独立性及自主权。发行人仍将保留租赁模式并积极拓展 IDC 经营模式，发行人目前没有变更主营业务模式的计划，但如果后续通过租赁模式运营数据中心盈利空间进一步减少以至于影响发行人整个 IDC 业务的盈利质量，发行人亦会考虑放弃租赁部分无盈利能力的数据中心。

报告期期初，发行人通过租赁模式快速提高 IDC 业务规模，由于受到上下游议价影响，报告期内租赁模式下 IDC 业务的毛利率逐年下降。发行人为了快速满足客户的 IDC 需求，会持续通过租赁模式为客户提供 IDC 服务，但不排除如果租赁模式下 IDC 毛利空间持续减少，发行人会降低租赁模式下运营资源（不限于资金、人力、物力等）投入，以至出现发行人租赁模式下 IDC 业务增速较慢甚至负增长的情形。受到上下游议价影响，报告期内租赁模式下 IDC 业务的毛利率逐年下降，主要原因为发行人租赁模式下主要供应商出租机柜价格不断提高，以及发行人主要客户京东的机柜销售单价小幅下降，导致发行人租赁模式下 IDC 业务毛利率随之下降。发行人仍将保留租赁模式并积极拓展 IDC 经营模式，发行人目前没有变更主营业务模式的计划，但如果后续通过租赁模式运营数据中心盈利空间进一步减少以至于影响发行人整个 IDC 业务的盈利质量，发行人亦会考虑放弃租赁部分无盈利能力的数据中心。

（二）分析招股说明书有关发行人租赁模式的描述是否准确，是否需要调整，并就租赁模式毛利率低于投资+租赁、合作共建模式毛利率的原因作进一步客观分析

1、关于租赁模式描述的准确性

1) 关于产权方

招股说明书显示，“租赁模式中，发行人无法直接与产权方签订租赁协议，需经由运营商向数据中心产权方租赁数据中心”。发行人修订如下：

“发行人合作共建及投资租赁模式下的毛利率显著高于租赁模式下的毛利率，合作共建及投资租赁模式能够提升对供应商议价能力的原因如下：

A、是否直接与产权方签署租赁协议

租赁模式中，发行人部分数据中心无法直接与产权方签订租赁协议，需经由运营商向数据中心产权方租赁数据中心，发行人再与运营商签署租赁协议，例如北京马驹桥数据中心、廊坊润泽信息港。发行人部分数据中心由于产权方即为运营商，发行人与运营商签署租赁协议，例如廊坊联通云基地。此种模式下，运营商会根据市场供需情况不断调整租赁价格，发行人的机柜租赁成本随之波动变化，进而发行人盈利稳定性受到一定影响。发行人在北京朝来科技园数据中心虽然不向运营商租赁，但该机房发行人租赁机柜数量及占比较小，且主要面向零售终端客户，不是影响发行人租赁模式的毛利及毛利率的主要原因。

投资+租赁模式和合作共建模式中，发行人与产权方直接签署协议，直接向产权方租赁机柜以及附属的数据中心基础设施，无运营商等第三方参与。此种模式有利于发行人增强对数据中心的影响力，提高客户信任度，增强双方合作粘性，有利于与客户签订长期稳定的购买合同，保证发行人盈利能力的稳定性。”

2) 关于电力资源

招股说明书显示，“发行人向客户提供的运维服务主要包括电力资源、环境资源、安防监控以及 IT 运维，确保设备及客户服务器处于有效安全的工作状态”。发行人提供电力资源的运维服务，主要是指发行人协助客户监控、检测服务器的通电状态、功耗状态，确保服务

器处于正常运转状态;当客户需要上架新服务器或更换服务器时,协助客户上架并通电运行。

审核问询回复显示,“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”。租赁模式下,发行人不承担电费成本,电费成本已经包含在租赁价格中。在机柜能耗不超过机房设计的额定功率前提下,发行人无需对数据中心的电费使用情况负责,也无需管理、控制数据中心用电量,发行人不提供管理数据中心电力使用情况的服务。

因此,发行人租赁模式中的上述表述准确,不需要调整。

“正式交付运行后,发行人对数据中心实行 7×24 小时的运维管理,运维内容包括电力资源、环境资源、安防监控以及 IT 运维,确保设备及客户服务器处于有效安全的工作状态。发行人提供电力资源的运维服务,主要是指发行人协助客户监控、检测服务器的通电状态、功耗状态,确保服务器处于正常运转状态;当客户需要上架新服务器或更换服务器时,协助客户上架并通电运行。在现场运维的基础上,发行人使用 IDC 运维管理系统,对数据中心的运行情况进行实时管理,及时掌握各数据中心的人员值班情况、资源配置情况等关键信息,便于对数据中心提供实时的管理和维护。对于投资+租赁模式、合作共建模式,发行人还需负责管理数据中心电力能源使用情况及基础设施运维。”

2、租赁模式毛利率较低的原因

租赁模式、投资+租赁模式、合作共建模式等运营模式下 IDC 服务商的运营条件对比情况如下:

项目	租赁模式	投资+租赁模式	合作共建模式
数据中心投资情况	不参与投资,包括数据中心建设和改造投资	投资产权方股权;更新改造投资;不参与数据中心建设投资	参与数据中心建设投资
数据中心资产权属	非自有,属于产权方	非自有,属于产权方	非自有,属于产权方
签署的采购合同类型	租赁合同	租赁合同	租赁合同
运营服务范围	资产出租+IT 运维	资产出租+IT 运维+基础设施运维	资产出租+IT 运维+基础设施运维
主要成本	整租的租赁成本	机柜租赁成本+电费	机柜租赁成本+电费

投资+租赁模式、合作共建模式中,发行人仅向供应商租赁机柜,向下游客户提供资产出租、IT 运维及基础设施运维,由发行人独立承担电费成本。由于客户服务器不会一直处于 24 小时满负荷运行状态,且发行人可以对基础设施和机柜的用电情况进行综合管理,有效降低了机房的使用电量和电费成本。

租赁模式下,发行人向基础电信运营商或第三方租赁数据中心、机柜等物理资源,向下游客户提供资产出租及 IT 运维,在该种模式下发行人租赁的机柜包含电力费用,发行人不再单独支付电力费用。由于机房出租方收取的租赁价格需要包含电费,出租方会向租赁方收取高于机房实际用电情况的电费,导致发行人机柜租赁价格更高。

发行人在机电分离模式下,由于平均机柜电费更低,导致平均机柜采购单价低于含电模式的平均机柜采购单价,发行人由此获得了更高的收益。租赁模式中,出租方不会实际区分机位费和电费,发行人无法获知电费的收取标准,但由于机柜采购单价中隐含的电费通常较高,发行人需要支付更高的租赁成本,从而导致租赁模式毛利率低于“投资+租赁”模式及合作共建模式。

二、中介机构核查事项

(一) 核查过程

会计师进行了如下核查:

1、查阅发行人租赁模式下数据中心的价格、毛利统计信息,了解报告期内发行人租赁模式毛利率下滑的原因及盈利情况,访谈公司管理层了解主营业务模式的发展规划;

2、复核招股说明书中关于租赁模式的相关表述,查阅发行人不同 IDC 运营模式下的价格、毛利统计信息,了解投资+租赁模式及合作共建模式的电费使用情况,复核发行人不同 IDC 运营模式的主要差异。

(二) 核查意见

经核查,会计师认为:

1、报告期内,发行人租赁模式下主要供应商出租机柜价格提高,发行人对客户销售单价增长幅度较小或有所下滑,发行人毛利率随之下降;发行人租赁模式仍具备盈利能力,暂不存在变更主营业务模式的计划,发行人已补充风险提示;

2、发行人已复核、调整关于租赁模式的相关表述,租赁模式下出租方机收取的租赁价格中隐含的电费通常较高,发行人需要支付更高的租赁成本,导致发行人租赁模式毛利率较低。

问题 3 关于通信服务的定价依据

通信服务包括通信技术服务、其他通信服务,其他通信服务包括流量转售、CDN 业务等。前次审核问询中,本所要求发行人对通讯服务定价依据的公允性予以充分披露,在回复中,发行人及中介机构认为通信技术服务不存在标准化的产品定价,主要通过协商确定服务价格;发行人结合 CDN 主流厂商的定价依据,对其 CDN 服务定价的公允性进行了补充披露;发行人未对流量转售业务的定价公允性进行说明。

请发行人:(1)补充披露其他通信业务各项子业务的营业收入,并对其变动原因及合理性进行分析;(2)根据前次问询要求再次对其他通信业务中除 CDN

服务以外其他业务的定价公允性予以分析并补充披露。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明事项

（一）补充披露其他通信业务各项子业务的营业收入，并对其变动原因及合理性进行分析

1) 其他通信服务具体情况

报告期内，发行人其他通信服务实现的营业收入、毛利额，及其在同期发行人整体营业收入、毛利的占比情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
其他通信服务营业收入（万元）	318.84	1,494.10	1,213.51	89.78
发行人营业收入（万元）	25,434.77	82,902.47	64,454.59	37,527.09
营业收入占比	1.25%	1.80%	1.88%	0.24%
其他通信服务毛利额（万元）	101.98	87.26	198.40	-58.60
发行人毛利额（万元）	5,576.99	16,558.58	12,830.62	8,864.72
毛利额占比	1.83%	0.53%	1.55%	-0.66%

报告期内，发行人主要从事 IDC 服务及 IP 地址服务，其他通信服务是发行人在云基础设施服务领域及移动通信领域的一些创新及尝试，由于发行人在该等业务经营规模较小且行业变化较快，营业收入及毛利额均有较大波动。整体而言，其他通信服务营业收入和毛利额占发行人主营业务收入和毛利额比例均较小，对发行人整体经营情况不会产生重大影响。

报告期内，其他通信业务各项子业务的营业收入情况如下：

单位：万元				
项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
CDN 服务	225.32	798.26	50.20	-
流量转售	13.85	61.19	117.64	41.07
销售商品	41.42	272.71	714.69	-
专项咨询服务	38.25	361.94	330.97	48.70
<u>合计</u>	<u>318.84</u>	<u>1,494.10</u>	<u>1,213.51</u>	<u>89.78</u>

发行人子公司风行极客主要从事 CDN 服务，根据客户使用的 CDN 带宽流量规模按月计费结算。2019 年，CDN 服务营业收入增幅较大，主要系风行极客新增北京爱奇艺科技有限公司、

北京金山云网络技术有限公司等互联网客户，CDN 销售数量提升。

发行人曾经子公司北京易途客主要从事流量转售服务，该项业务受行业变化影响较大，由于近年来移动流量市场变化较大，三大运营商持续推进“提速降费”政策，北京易途客赚取价差的空间越来越小，所以发行人流量转售业务收入规模持续下降。发行人已出售北京易途客，发行人未来将不再从事流量转售业务。

发行人销售商品业务系发行人客户上海天数智芯半导体有限公司由于自身开发新项目业务，在采购 IDC 服务的同时还需要采购云主机服务器以便搭建云服务平台。发行人拥有服务器采购渠道，因此发行人分批采购了云主机服务器并向天数智芯销售。发行人销售商品业务属于提供 IDC 服务过程中的附带服务，收入占比较小。

发行人专项咨询服务主要系发行人基于自身积累的 IDC 经验，为部分客户提供专项的通信行业相关的咨询服务和代维服务。专项咨询属于项目制服务，根据客户具体需求决定项目内容，属于间断性交易，收入占比较小。

(二)根据前次问询要求再次对其他通信业务中除 CDN 服务以外其他业务的定价公允性予以分析并补充披露

流量转售方面，北京易途客不提供手机流量的使用服务，主要通过交易系统对接流量交易的上下游，不承担流量产品的保管和存灭风险，同时不具有流量产品的定价权，根据下游经营机构和上游运营商或者分销渠道的价差确认收入。报告期内北京易途客流量转售差额约为运营商流量报价的 1%，北京易途客赚取的收益相对于流量本身价格价值极低，符合流量转售业务的市场特点，具有公允性。

销售商品方面，发行人向天数智芯销售的云主机服务器涉及多种型号，由于服务器产品型号、技术规格、产品性能存在差异，产品价格存在不同，主要产品情况具体如下：

产品型号	主要技术规格	发行人销售价格 (元/台)	戴尔官网参考报价 (元/台)
戴尔 PowerEdge R540	2*英特尔®至强®银牌 4114 处理	52,447.78	56,153.11
	器, 8*32G 内存, 2*480GB S4500		
	硬盘, 2*750W 电源		
戴尔 PowerEdge R740	2*英特尔®至强®银牌 6140 处理	75,437.38	77,155.99
	器, 8*32G 内存, 2*480GB S4500		
	硬盘, 2*750W 电源		

注：戴尔官网服务器报价跟随产品升级、折扣活动等情况发生变动

发行人向戴尔服务器线下经销商采购云主机服务器后销售给天数智芯，销售价格与戴尔官网参考价格相比较低，但不存在显著差异，发行人销售商品业务定价具备公允性。

专项咨询服务方面，主要由客户的需求、需求实现的复杂程度、时间要求等多方面因素

共同决定，发行人确定承接项目方案后与客户根据双方技术方案讨论结果、服务实施内容、时长、难度等方面讨论结果共同协商确定服务价格。专项咨询服务不存在标准化的产品定价，销售单价不具有绝对可比性。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程

会计师进行了如下核查：

1、查询发行人收入台账统计、相关合同及会计凭证，了解发行人其他通信业务的构成，结合各项子业务变动情况了解变动原因；

2、查询发行人其他通信业务的主要业务合同及结算单，了解合作具体内容、定价依据，结合公开资料查询市场参考价格。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、发行人已补充披露其他通信业务各项子业务的营业收入，其中 CDN 服务收入提升系新增客户，流量转售服务受市场环境变化影响持续降低，发行人出售北京易途客后不再从事该项业务，销售商品业务系发行人向天数智芯销售云主机服务器，专项咨询服务属于间断性服务；

2、流量转售服务定价与流量市场价格行情不存在显著差异，商品销售业务定价与戴尔服务器官网参考报价不存在显著差异，专项咨询服务不存在标准化定价，发行人其他通信服务定价具备公允性。

问题 4 关于经营模式

根据申报材料，2019 年度、2020 年 1-3 月，发行人“投资+租赁”模式机柜租用业务的毛利率为 31.61%、34.07%，高于发行人机柜租用业务的平均毛利率 10.56%、17.52%。发行人认为，前述毛利率差异主要是由于“投资+租赁”模式下发行人对数据中心 IT 系统、电力环境及基础设施的综合管理有效降低了实际的电能消耗。为量化解释差异，发行人基于标准柜功率为 4.4kW、机柜 24 小时不间断运行、数据中心 PUE 值为其设计值 1.5 等假设进行了模拟计算，在模拟计算下，天津臻云数据中心 2019 年度、2020 年 1-3 月的毛利率分别为 7.55%、9.47%，发行人机柜租赁业务毛利率分别为 6.62%、12.23%。

请发行人补充披露：（1）租赁模式下机柜出租方向发行人租出机柜的定价依据，并结合租金中的电费部分是否系基于标准柜功率、机柜 24 小时不间断运营、

PUE 值为设计值进行定价进一步说明发行人测算假设的合理性；（2）发行人“投资+租赁”模式下对数据中心的“综合管理”与同行业可比公司自建模式下对数据中心的模式是否一致，两类业务的毛利率是否具有可比性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明事项

（一）租赁模式下机柜出租方向发行人租出机柜的定价依据，并结合租金中的电费部分是否系基于标准柜功率、机柜 24 小时不间断运营、PUE 值为设计值进行定价进一步说明发行人测算假设的合理性

租赁模式下，发行人向运营商租赁机柜，然后向下游客户提供机柜租赁及服务器托管服务。该种模式下发行人通过整租的方式向运营商租赁支付成本，即租赁价格中已包括机位租赁费以及电费成本，发行人无需另行支付电费。

租赁模式下，机房出租方会根据同等地区、同等机房品质的市场价格行情，综合发行人租赁期限、租赁机柜数量等情况给出报价，发行人与机柜出租方协商、谈判后确定采购价格。租赁双方谈判机柜租赁费过程中根据机位和电费各自的判断情况协商确认，最终机柜租赁价格虽然包含机位费和电费两部分，但不会明确约定机位费和电费的具体价格。

测算过程中，发行人依据月平均单机柜使用电量（度/个/月）*月平均使用机柜数量（个）*月份数量（月）计算得到电费使用数量（度），然后乘以电费年均价（元/度）得到电费金额。

对于 PUE 设计值 1.5，4.4 千瓦标准机柜的机房而言，出租方按照该等假设计算可以得到机房的最大电费成本。由于客户服务器实际运行过程中不会一直处于满负荷运行状态，同时如果运维管理效果较好机房的实际 PUE 值可能低于设计值，机房出租方负担的实际用电成本更低，若按最大电费测算收费可以获取差额收益。

发行人“投资+租赁”模式中，发行人独立管理电力能源并支付电力成本，通过有效的运维管理降低了机柜使用电量和数据中心 PUE 值。为了量化分析发行人该等模式下电费降低效果及毛利率较高的原因，发行人选取了租赁模式下使用最大电费的报价方案“PUE 设计值 1.5、标准柜功率 4.4 千瓦、机柜 24 小时不间断运行”的假设进行测算，在该等假设条件下发行人“投资+租赁”模式与发行人整体机柜租用及服务器托管服务毛利率相近。

因此，虽然租赁模式中出租方的定价未明确区分机位费和电费两部分价格，但发行人测算过程符合商业逻辑，“PUE 设计值 1.5、标准柜功率 4.4 千瓦、机柜 24 小时不间断运行”的测算假设具备合理性。

（二）发行人“投资+租赁”模式下对数据中心的“综合管理”与同行业可比公司自建模

式下对数据中心的管理模式是否一致，两类业务的毛利率是否具有可比性

“投资+租赁”模式中，发行人向客户提供的运维服务包括 IT 运维、电力、环境及安防监控，发行人还需负责管理数据中心电力能源使用情况及基础设施运维。可比公司自建模式下，可比公司需要对数据中心进行全方位管理，不仅包括 IT 运维及基础设施运维，还包括机房基建、厂房、外电源（如有）等方面的管理。

发行人“投资+租赁”模式中对机房的管理与同行业公司自建模式存在一定的相似性，在管理范围上存在重叠。相比于发行人租赁模式的机房，发行人在天津臻云数据中心的管理模式向自建模式趋同。

但是，“投资+租赁”模式与可比公司自建模式仍然存在以下不同：

1) 机房产权方权属不同。天津臻云数据中心的机房基础设施、主要机器设备的产权方是天津臻云，发行人只能根据客户需求对机房进行定制化改造，。发行人定制化改造相关的网络线路、制冷设备等资产归属发行人，资产规模远低于整个数据中心资产。可比公司自建模式拥有资产规模较大、较为完整的数据中心产权。

2) 管理范围不同。天津臻云承担土地、厂房、机电设备的投资，以及土地厂房等基础设施的管理，发行人负责对接终端客户以及供电、温度、机柜设备等基础设施运行维护管理和 IT 运维。

可比公司独立负责自建机房的土地、厂房、机电设备的投资，以及土地厂房等基础设施的管理，面向客户的基础设施运行维护管理和 IT 运维。

3) 费用承担方式不同。发行人承担按照客户要求进行的定制化改造费用，数据中心主体的相关主要机器设备在租赁期间产生的损耗和更换由天津臻云承担。此外，发行人另外向天津臻云支付机柜租金，独立负担电费。

可比公司独立负责承担自建机房的相关支出、费用，且在运营期间内承担固定资产折旧。自建模式下可比公司不用支付机柜租金，独立负担电费。

报告期内，发行人“投资+租赁”模式和可比公司机柜租赁及服务器托管服务的毛利率对比情况如下：

项目	业务类别	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
光环新网	IDC 及增值服务	未获取	54.46%	56.70%	55.18%
数据港	IDC 服务业	未获取	37.60%	37.24%	40.88%
世纪互联	托管及相关服务	未获取	24.79%	27.78%	28.40%
万国数据	综合毛利率	28.24%	25.29%	22.29%	25.27%
发行人“投资+租赁”模式	机柜租赁及服务器托管	34.07%	31.61%	-	-

注：万国数据未专门披露服务器托管服务毛利率

报告期内，发行人“投资+租赁”模式的毛利率仍然低于部分自建模式的可比公司，例如光环新网、数据港，其中部分原因系“投资+租赁”模式和自建模式的成本构成仍有差异，自建模式无需承担机柜租金。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程

会计师进行了如下核查：

- 1、查阅中介机构对发行人管理层、主要业务人员、IDC 行业内专业人员的访谈记录，了解租出机柜的定价依据，复核电费计算过程及测算假设；
- 2、查阅中介机构对发行人管理层的访谈记录、发行人在天津臻云数据中心的合作协议、审计底稿，了解发行人“投资+租赁”模式的管理模式，毛利率情况；
- 3、查阅可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，了解可比公司“自建模式”下的机房管理模式，毛利率情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

- 1、虽然租赁模式中出租方的定价未区分机位费和电费两部分价格，通过向 IDC 行业内专业人员进行访谈，确认出租方租赁机柜的价格需要考虑客户电费的使用情况，发行人测算过程符合商业逻辑，“PUE 设计值 1.5、标准柜功率 4.4 千瓦、机柜 24 小时不间断运行”的测算假设具备合理性；
- 2、发行人“投资+租赁”模式中对机房的管理与同行业公司自建模式存在一定的相似性，但仍有部分差异，两类业务的毛利率具备可比性，发行人“投资+租赁”模式毛利率低于部分自建模式毛利率。

问题 5 关于出售易途客

根据申报材料，发行人 2020 年 9 月将子公司易途客出售，交易完成后，发行人不再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。报告期内易途客的营业收入分别为 1,464.25 万元、1,430.42 万元、1,167.95 万元、58.23 万元，净利润分别为 213.34 万元、133.15 万元、325.07 万元、-90.52 万元。发行人认为，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，出售易途客对发行人经营业绩不构成重大影响。

请发行人补充披露：（1）转让易途客股权的商业背景、受让方的基本情况；

(2) 易途客股权的转让对价及其定价公允性；(3) 发行人转让易途客股权是否对易途客与原有客户（尤其是电信运营商）、供应商的合作模式造成影响，相关影响是否可能对发行人与电信运营商的合作造成不利影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明事项

（一）转让易途客股权的商业背景、受让方的基本情况

1、转让易途客股权的商业背景

随着发行人互联网数据中心业务规模逐渐扩大，发行人逐步从租赁模式向合作共建、自建模式转型的过程中需要大量的资金投入，因此，发行人对子公司北京易途客的资金和资源支持较少，北京易途客的业务与发行人的互联网数据中心业务联动较少，北京易途客的主要管理层田继忠等人提出收购北京易途客股权进行独立发展，同时发行人考虑到现阶段互联网数据中心业务的良好发展态势，为了更好的聚焦互联网数据中心主业，综合上述原因，经发行人董事会决议出售北京易途客 100%股权给田继忠、武汉凯蓝科技有限公司和北京志联掌心科技中心（有限合伙）。

本次收购北京易途客 100%股权的交易对方中，田继忠为北京易途客的经理和法定代表人；北京志联掌心科技中心（有限合伙）的合伙人和武汉凯蓝科技有限公司的股东中，李莉芬为北京易途客的财务负责人，王智、陈智为北京易途客的核心员工。

2、易途客股权受让方的基本情况

本次易途客的股权转让系发行人全资子公司中联网盟将持有的全部北京易途客股权转让给田继忠、武汉凯蓝科技有限公司和北京志联掌心科技中心（有限合伙），其中田继忠受让 10%股权、武汉凯蓝科技有限公司受让 60%股权、北京志联掌心科技中心（有限合伙）受让 30%股权。

股权受让方的基本情况如下：

1、田继忠，自 2016 年 9 月至今担任北京易途客的经理、自 2018 年 10 月至今担任北京易途客的法定代表人。

2、截至本招股说明书签署日，北京志联掌心科技中心（有限合伙）的基本情况如下：

名称	北京志联掌心科技中心（有限合伙）
统一社会信用代码	91110109MA01UBUTXR
类型	有限合伙企业

执行事务合伙人	田继忠	
注册资本	364.6 万元	
经营范围	技术开发；技术咨询；技术交流；技术转让；技术推广；技术服务；销售工艺美术品；组织文化艺术交流活动（不含营业性演出）；承办展览展示活动；软件服务；软件开发；计算机系统服务；数据处理（仅限 PUE 值 1.4 以下）；经济贸易咨询；企业管理咨询；企业管理；市场调查；公共关系服务；企业策划、设计；设计、制作、代理、发布广告；翻译服务；包装装潢设计服务；模型设计服务；工艺美术创作服务；会议服务。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
注册地	北京市门头沟区石龙经济开发区永安路 20 号 3 号楼 A-7915 室(集群注册)	
股东构成及持股比例	股东	出资比例
	田继忠	81.9281%
	陈智	7.5699%
	王智	7.5699%
	李莉芬	2.9320%
成立时间	2020-08-20	
营业期限	2020-08-20 至 无固定期限	

3、截至本招股说明书签署日，武汉凯蓝科技有限公司的基本情况如下：

名称	武汉凯蓝科技有限公司		
统一社会信用代码	91420100568395754D		
类型	有限责任公司(自然人投资或控股)		
法定代表人	王智		
注册资本	1,000 万元		
实收资本	100 万元		
经营范围	计算机技术推广服务；计算机网络工程设计、施工及系统服务；网络信息咨询服务；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含互联网信息服务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
注册地	武汉市东湖新技术开发区武大园路 5-2 号国家地球空间信息产业基地二期北主楼二单元 2 楼 204-214 号		
股东构成及持股比例	股东	出资比例	
	李叔祯	78.47%	
	吴智南	13.33%	

	田继忠	6.67%
	王智	1.53%
成立时间	2011-03-17	
营业期限	2011-03-17 至 2031-03-16	

（二）易途客股权的转让对价及其定价公允性

发行人出售北京易途客 100%股权的转让对价为 1,899 万元，定价依据为北京国融兴华资产评估有限责任公司出具的国融兴华评报字[2020]第 030030 号《资产评估报告》，该评估报告选取 2019 年 12 月 31 日作为评估基准日并以收益法作为北京易途客股权价值评估方法，经收益法评估，北京易途客全部权益价值的评估结果为 1,899.80 万元。本次北京易途客股权转让对价相对评估结果无溢价，定价公允。

（三）发行人转让易途客股权是否对易途客与原有客户（尤其是电信运营商）、供应商的合作模式造成影响，相关影响是否可能对发行人与电信运营商的合作造成不利影响

北京易途客主要从事通信技术服务，报告期内其主要收入来源于为基础电信运营商中国联通提供流量业务系统的技术开发服务与支持服务。报告期内，北京易途客除了为联通在线信息科技有限公司提供流量业务系统的技术开发与支持，未向中国移动和中国电信提供产品和服务。北京易途客的主要成本、费用为人员薪酬、费用，向供应商的采购金额极低。

以北京易途客为联通在线信息科技有限公司提供的流量统付业务运营支撑项目合作为例，北京易途客员工根据客户需求编程、开发、测试软件，经联通在线信息科技有限公司验收通过后向其交付软件产品完成应用系统的部署，从而实现流量订购业务处理、客户账务处理、数据统计及结算账单等功能。软件产品交付上线后，北京易途客向联通在线信息科技有限公司提供软件系统的运维服务，保障系统正常运行。

发行人转让北京易途客股权不会对北京易途客与原有客户（尤其是电信运营商）、供应商的合作模式造成不利影响。

发行人与电信运营商的合作内容主要系向电信运营商租赁数据中心机柜、采购带宽，该等业务系发行人独立获取，与北京易途客向联通在线信息科技有限公司提供的技术开发与支持服务不存在任何关系，因此发行人转让易途客股权不会对发行人与电信运营商的合作造成不利影响。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程

会计师进行了如下核查：

1、获取并查阅中联网盟与田继忠、武汉凯蓝科技有限公司和北京志联掌心科技中心（有限合伙）签署的《股权转让协议》；

2、获取并查阅北京国融兴华资产评估有限责任公司出具的国融兴华评报字[2020]第 030030 号《资产评估报告》及《评估说明》；

3、获取并查阅易途客与客户和供应商的合同，了解易途客与客户和供应商的合作模式；

4、访谈发行人管理层及主要业务人员，了解易途客的具体业务模式。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

发行人转让北京易途客的背景系发行人对北京易途客的资金和资源支持较少，北京易途客的业务与发行人的互联网数据中心业务联动较少，发行人考虑到现阶段互联网数据中心业务的良好发展态势，出售北京易途客有利于发行人更好的聚焦主业，因此，发行人出售北京易途客 100%股权给田继忠、武汉凯蓝科技有限公司和北京志联掌心科技中心（有限合伙）具有合理性。

北京易途客的主要管理层田继忠等人提出收购北京易途客股权进行独立发展，田继忠为北京易途客的经理和法定代表人，北京志联掌心科技中心（有限合伙）的合伙人和武汉凯蓝科技有限公司的股东中，李莉芬为北京易途客的财务负责人，王智、陈智为北京易途客的核心员工，上述人员收购北京易途客具有合理性。

发行人出售北京易途客 100%股权的转让对价为 1,899 万元，定价依据为北京国融兴华资产评估有限责任公司出具的国融兴华评报字[2020]第 030030 号《资产评估报告》，该评估报告选取 2019 年 12 月 31 日作为评估基准日并以收益法进行评估，北京易途客全部权益价值的评估结果为 1,899.80 万元。本次北京易途客股权转让对价相对评估结果无溢价，定价公允。

发行人转让北京易途客股权不会对北京易途客与原有客户（尤其是电信运营商）、供应商的合作模式造成不利影响，不会对发行人与电信运营商的合作造成不利影响。

问题 6 关于带宽采购单价

根据审核问询回复，报告期内，发行人带宽采购单价分别为 11.65 元/M/月、9.47 元/M/月、9.34 元/M/月、8.96 元/M/月。发行人带宽采购单价低于同行业可比公司，主要原因之一系发行人向中国移动采购带宽的比例较高，而中国移动的带宽价格低于中国电信及中国联通。发行人解释，中国移动采购单价较低的原因一是中国移动为了扩大市场占有率，较多采取低价竞争的策略；二是发行人向中国移动采购的带宽均为单线带宽，价格低于多线及 BGP 带宽；三是发行人客户对中国移动的需求主要是在山西、辽宁、黑龙江、甘肃等区域，其带宽价格大幅低于一线城市及其周边地区。在审核问询回复中，发行人列示了阿里云、字节跳

动等客户的销售单价，发行人向中国移动、中国电信、中国联通采购单价远低于审核问询回复提供的三大运营商阶梯价格安排及折扣情况表中的最低价。

请发行人补充披露：（1）三大运营商提供带宽服务的具体差异，相关差异对 IDC 客户影响，是否可能影响发行人提供的服务质量，相关客户是否对带宽的最终运营商品牌有指定，发行人选择部分价格较低的运营商网络质量及其稳定性是否有相对劣势，客户对相关网络质量及稳定性是否有要求，是否存在纠纷；（2）发行人向中国移动采购的带宽主要系单线带宽的原因及合理性，单线带宽占比较高是否可能影响发行人提供的服务质量；（3）发行人报告期内中国移动带宽采购占比不断降低的原因及合理性；（4）具体运营商采购均价低于运营商报价的最低价格合理性，并结合报价及最终采购单价量化说明具体带宽采购价格的形成情况，带宽采买中是否会根据服务区域选择对应区域的运营商。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明事项

（一）三大运营商提供带宽服务的具体差异，相关差异对 IDC 客户影响，是否可能影响发行人提供的服务质量，相关客户是否对带宽的最终运营商品牌有指定，发行人选择部分价格较低的运营商网络质量及其稳定性是否有相对劣势，客户对相关网络质量及稳定性是否有要求，是否存在纠纷

听云（tingyun.com）是国内专业的第三方监测服务提供商，根据听云 2019 年在北京地区的带宽测试结果，三大运营商在北京与其他主要省市的带宽传输情况如下：

区域	中国移动		中国联通		中国电信	
	平均延时 (毫秒)	丢包率(%)	平均延时 (毫秒)	丢包率(%)	平均延时 (毫秒)	丢包率(%)
北京	11.000	0.78	9.000	0.48	9.000	0.11
天津	18.000	0.10	9.000	0.15	14.000	0.02
河北	19.000	0.30	14.000	0.03	13.000	0.11
山西	33.000	0.13	16.000	0.65	18.000	0.00
上海	33.000	0.21	29.000	0.43	32.000	0.13
福建省	49.000	0.39	45.000	0.05	39.000	0.30
云南省	55.000	0.30	57.000	0.33	68.000	0.05

区域	中国移动		中国联通		中国电信	
	平均延时 (毫秒)	丢包率(%)	平均延时 (毫秒)	丢包率(%)	平均延时 (毫秒)	丢包率(%)
青海	64.000	0.12	29.000	0.00	31.000	0.66
西藏自治区	64.000	0.11	85.000	0.00	56.000	0.12

从行业发展背景来看，中国电信、中国联通布局带宽市场较早，主干网络布局较广，网络传输延时或者丢包率相对更低。中国移动布局带宽市场相对较晚，部分边远地区布局较弱，近年来中国移动迅速发展其带宽业务规模，在部分地区采取了单价较低的市场竞争策略，其价格相对于中国电信和中国联通具有一定优势。

实际提供带宽服务过程中，发行人根据客户需求不同向三大运营采购带宽。主要情况如下：

1、部分客户对单线带宽具有指定需求（包括具体运营商和区域），发行人根据客户的指定需求向运营商采购单线带宽，然后为客户提供服务。该种情况下，客户对各大运营商的带宽情况较为了解，客户已经指定运营商和服务区域，客户已经提前知悉当地运营商网络质量及稳定性。在客户已经具备某一运营商网络环境基础时（如其他节点已使用中国电信网络），采购相同运营商带宽可以保障访问速度。发行人应客户要求采购，并非刻意选择价格较低的运营商网络，发行人需要保障采购的带宽可以稳定、高质量地服务于客户服务器的数据传输；

2、部分客户有单线带宽需求，但未指定具体运营商，发行人会根据各运营商的带宽网络质量、区域价格情况向客户详细说明，客户会根据自身对传输区域要求、价格接受程度、传输质量等因素综合考虑，确定某一具体运营商的带宽需求。在该种情况下客户对相关网络质量及稳定性提出一定要求，但发行人属于应客户要求采购，并非刻意选择价格较低的运营商网络；

3、部分客户有多线及 BGP 带宽需求，发行人根据采购的运营商单线带宽以及其他渠道商的多线带宽情况综合向客户报价，客户综合考虑之后会明确多线或 BGP 带宽的需求。在该种情况下客户对相关网络质量及稳定性有较高要求，发行人应客户要求采购，并非刻意选择价格较低的运营商网络。

发行人会根据客户的具体需求或者与客户协商确认提供的相应带宽服务，发行人向客户正式提供带宽服务之前已经获得了客户的认可，不会为获取较高收益而选择价格较低的运营商带宽或者网络质量及稳定性较差的带宽为客户提供服务。报告期内，发行人带宽服务未因网络质量问题和稳定性问题与客户发生纠纷。

（二）发行人向中国移动采购的带宽主要系单线带宽的原因及合理性，单线带宽占比较高是否可能影响发行人提供的服务质量

发行人向中国移动采购单线带宽主要为阿里云、字节跳动、广州网易计算机系统有限公

司等客户分别在山西、辽宁、黑龙江、甘肃等地区的指定带宽需求。上述客户需求规模较大，并且在非北京区域，因此发行人向中国移动采购带宽全部为单线带宽。发行人应客户需求采购，虽然带宽采购单价较低，但未因此影响发行人向客户提供带宽的服务质量。

（三）发行人报告期内中国移动带宽采购占比不断降低的原因及合理性

报告期内，发行人向中国移动采购的带宽占比不断下降的主要原因为阿里云在山西地区和河北地区的单线带宽需求下降较多。

报告期内，发行人为阿里云在山西地区和河北地区采购中国移动带宽与向全国地区采购中国移动带宽情况对比如下：

中国移动带宽	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
山西、河北地区单线带宽采购金额（万元）	-	87.37	1,429.44	289.60
全国地区单线带宽采购金额（万元）	244.24	673.19	1,453.07	302.43
山西、河北地区单线带宽采购数量（M）	-	135,400.00	2,435,888.86	488,168.91
全国地区单线带宽采购数量（M）	487,450.00	1,299,802.86	2,438,456.45	488,968.91

2019 年，发行人为阿里云在山西地区采购中国移动单线带宽金额和采购数量相较于 2018 年大幅下降；2020 年 1-3 月，阿里云在该地区已无向发行人采购单线带宽的需求。因此，报告期内发行人向中国移动采购的单线带宽占比不断下降。

（四）具体运营商采购均价低于运营商报价的最低价格合理性，并结合报价及最终采购单价量化说明具体带宽采购价格的形成情况，带宽采购中是否会根据服务区域选择对应区域的运营商

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与发行人向运营商采购带宽单价对比情况如下：

1. 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

报告期内，发行人向中国联通采购带宽的单价分别为 16.67 元/月/M、13.47 元/月/M、11.52 元/月/M 和 11.23 元/月/M，为中国联通报价最低价的 113.79%、91.95%、78.63%和 76.66%，报告期内发行人向中国联通采购月平均采购数量为 9.89G、51.56G、105.99G 和 263.44G，发行人采购数量超过中国联通最低报价的带宽数量要求（≥30G）并且逐年大幅增加，议价能力不断提升，因此发行人向中国联通采购的带宽单价较中国联通最低报价存在一定折扣，并且采购单价亦逐年下降。

发行人与中国联通的部分合同约定的带宽采购价格（含税）如下：

合同年度	合同编号	运营商	所属地区	带宽采购价格
2019 年	FCSJ-ZHF-IDCCG-2019-017	中国联通	廊坊	13.02 元/M/月
2018-2019 年	ZLLX-WPF-IDCCG-2018-331	中国联通	廊坊	14.65 元/M/月
2017 年	ZLLX-WF-IDC-2017-114	中国联通	廊坊	14.65 元/M/月

2. 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

报告期内，发行人向中国移动各区域采购单价情况如下：

中国移动带宽区域	单位：元/月/ M			
	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
北京	18.87	18.87	12.26	15.89
黑龙江	3.96	4.91		
辽宁	5.60	5.18		
山西		6.45	6.60	6.60

报告期内，发行人向中国移动各区域采购数量情况如下：

中国移动带宽区域	单位：G			
	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年

中国移动带宽区域	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
北京	1.00	2.77	22.03	3.84
黑龙江	35.83	40.07		
辽宁	101.83	52.05		
山西		11.02	121.17	25.64

中国移动的带宽报价整体低于中国联通和中国电信，阶梯性报价情况不明显。其中，报告期内发行人在北京区域采购单价为上述中国移动阶梯价格 18 元/月/M 的 88.28%、68.11%、104.83% 和 104.83%，发行人在黑龙江区域采购单价为上述中国移动阶梯价格 4.2 元/月/M 的 116.90%和 94.29%，发行人在辽宁区域采购单价为上述中国移动阶梯价格 7 元/月/M 的 74.00%和 80.00%，发行人在山西区域采购单价为上述中国移动阶梯价格 7 元/月/M 的 92.29%、94.29% 和 94.14%。报告期内，发行人在北京区域向中移铁通有限公司北京分公司采购带宽规模较小，与中移铁通有限公司北京分公司议价能较弱，因此采购单价未获取较大的优惠。报告期内发行人在非北京区域采购的中国移动带宽规模较大，因此获取一定的议价能力，即较中国移动最低报价存在一定折扣，但由于采购中国移动的规模不断变化，近年来中国移动的带宽销售价格亦有所变化，发行人采购中国移动的单价存在一定波动，但在非北京区域整体低于中国移动的报价，符合目前市场供需情况，具有合理性。

发行人与中国移动的部分合同约定的带宽采购价格（含税）如下：

合同年度	合同编号	运营商	所属地区	带宽采购价格
2019 年	ZLYG-ZYZ-IDCCG-2019-249	中国移动	辽宁	6.84 元/M/月
2019 年	ZLLX-WF-20161108-001(3)-2019	中国移动	北京	17.58 元/M/月
2019 年	ZLLX-ZJX-IDCCG-2018-374	中国移动	黑龙江	4.10 元/M/月
2018 年-2019 年	ZLLX-WZF-IDCCG-2018-021	中国移动	山西	6.84 元/M/月
2018 年	ZLLX-WF-20161108-001(2)-2018	中国移动	北京	12.70 元/M/月
2017 年-2018 年	ZLLX-WZF-IDC-2017-204	中国移动	山西	6.84 元/M/月
2017 年	ZLLX-WF-20161108-001	中国移动	北京	15.63 元/M/月

3. 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

带宽使用情况	资费报价（按 G）	资费报价（按 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

报告期内，发行人向中国电信采购带宽的单价分别为 18.87 元/月/M、18.87 元/月/M、17.26 元/月/M 和 12.84 元/月/M，为中国电信报价最低价的 92.91%、92.91%、84.98% 和 63.22%，报告期内发行人向中国联通采购月平均采购数量为 9.20G、58.43G、67.52G 和 123.88G，发行人采购数量超过中国电信最低报价的带宽数量要求（ $\geq 51G$ ）并且逐年大幅增加，议价能力不断提升，因此发行人向中国电信采购的带宽单价较中国联通最低报价存在一定折扣，并且采购单价亦逐年下降。

发行人与中国电信的部分合同约定的带宽采购价格（含税）如下：

合同年度	合同编号	运营商	所属地区	带宽采购价格
2019 年	ZLYG-WZF-IDCCG-2019-235(2)-2019	中国电信	北京	16.28 元/M/月
2018 年	20160322-009(7)-2018	中国电信	北京	19.53 元/M/月
2017 年	BJSGS1600841C0000-01	中国电信	北京	19.53 元/M/月

由于发行人下游客户均为大型互联网公司，业务规模持续提升且较为稳定，同时因发行人短期上架机柜数量显著大于行业平均水平，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。同时，由于客户对带宽需求区域不同，发行人带宽采买中会根据为客户服务的区域而选择对应区域的运营商，各个区域的运营对于带宽的报价亦不相同。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程

会计师进行了如下核查：

1、查询网络公开信息，了解三大运营商带宽网络建设、运营情况，访谈公司管理层及主要业务人员，了解带宽服务的差异及影响，是否存在纠纷情形；

2、查阅发行人与主要客户签署的合同，对主要客户的访谈记录，了解客户对于带宽的具体要求，是否存在纠纷情形；

3、查询发行人与运营商签署的带宽合同及相关结算单，访谈公司主要业务人员，了解

三大运营商带宽采购数量及占比情况，了解中国移动采购相关信息，采购占比降低的原因；

4、查阅运营商的报价信息、发行人实际结算的带宽账单，访谈公司主要业务人员，了解具体带宽价格的形成情况，具体服务区域的安排与选择。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、发行人会根据客户的具体需求或者与客户协商确认提供的相应带宽服务，不会为获取较高收益而选择价格较低的运营商带宽或者网络质量及稳定性较差的带宽为客户提供服务。报告期内，发行人带宽服务未因网络质量问题和稳定性问题与客户发生纠纷；

2、发行人向中国移动采购单线带宽主要为非北京区域，带宽采购单价也较低，但发行人应客户需求采购，未因此影响发行人向客户提供带宽的服务质量；

3、报告期内，发行人向中国移动采购的带宽占比不断下降的主要原因为阿里云在山西地区和河北地区的单线带宽需求下降较多所致；

4、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，发行人具体运营商采购均价低于运营商报价的最低价格具备合理性。由于客户对带宽需求区域不同，发行人带宽采买中会根据为客户服务的区域而选择对应区域的运营商，各个区域的运营对于带宽的报价亦不相同。

问题 7 关于改造支出

（1）招股说明书“第六节 业务和技术/六、发行人的核心技术及研发情况/（一）发行人核心技术、应用情况及先进性/4、客户定制化需求情况”章节披露，合作共建模式下，北京马驹桥二期数据中心截至 2020 年 3 月末累计投入 2,042.79 万元用于定制化改造。

（2）招股说明书“第八节/财务会计信息与管理层分析/十一、资产质量分析/（三）非流动资产分析/5.长期待摊费用”章节披露，马驹桥二期机房主体建设、外电源工程、排水工程改造等项目 2019 年累计投入金额合计 14,258.07 万元，计入长期待摊费用。

（3）招股说明书“第六节 业务与技术/一、发行人主营业务、主要产品及服务的情况/（八）发行人主营业务经营情况/6.关于机柜及带宽租赁”披露，发行人“合作共建”模式下报告期内不存在数据中心改造支出。

(4) 租赁模式下 2019 年、2020 年 1-3 月未发生改造支出，投资+租赁模式下 2020 年 1-3 月未发生改造支出。

请发行人：(1) 系统核对、梳理招股说明书各章节关于合作共建模式下马驹桥二期数据中心改造支出情况的披露是否存在歧义，并作必要修订；(2) 补充披露租赁模式下 2019 年、2020 年 1-3 月未发生改造支出的原因，投资+租赁模式下 2020 年 1-3 月未发生改造支出的原因，改造支出报告期各期波动较大的合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明事项

(一) 系统核对、梳理招股说明书各章节关于合作共建模式下马驹桥二期数据中心改造支出情况的披露是否存在歧义，并作必要修订

在北京马驹桥二期数据中心建设期间，发行人根据客户需求对北京马驹桥二期数据中心进行了定制化建设，主要建设内容包括：电力系统、制冷系统、机房结构等。由于相关投资支出均发生于数据中心正式交付之前，应属于定制化建设范围，数据中心正式交付后发行人未产生投资支出，不存在改造情形。为避免歧义，已经在招股说明书中将“马驹桥排水工程改造”修改为“马驹桥排水工程建设”。

(二) 补充披露租赁模式下 2019 年、2020 年 1-3 月未发生改造支出的原因，投资+租赁模式下 2020 年 1-3 月未发生改造支出的原因，改造支出报告期各期波动较大的合理性

对于非定制化建设的现有机房，只有在机房本身地理位置、机房基础设施条件符合基本要求的前提下，大型客户才会继续考虑租用机房并进行部分改造，出于机房建筑安全性、施工成本等因素考虑，改造相比于整个机房的投资建设在施工内容、投资金额上占比均较小。

租赁模式下，2017 年及 2018 年发行人对部分机房进行了网络线路改造，改造投入金额较小，主要系为京东提供其至其他数据中心的高速线路。由于网络线路改造后可以在较长时间内满足京东的网络传输要求，京东持续与发行人续期且没有提出新增改造需求，发行人 2019 年、2020 年 1-3 月未发生改造支出。

投资+租赁模式下，2019 年发行人对天津臻云数据中心电力系统、制冷系统、机房结构等方面进行了定制化改造，满足了字节跳动对于机房基础设施的要求和网络传输的要求。定制化改造后机房可以在较长时间内满足客户要求，且字节跳动没有提出新增改造需求，发行人 2020 年 1-3 月未发生改造支出。

客户选择 IDC 服务提供商时，保障服务器在机房内较长时间持续、稳定地运行是客户最基本的诉求之一，频繁地定制化改造不符合客户托管服务器的初衷。因此，机房改造是客户的间断性需求，改造之后可以满足客户较长时间的需求，发行人不需要持续投入改造支出，报告期各期改造支出波动具备合理性。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程

会计师进行了如下核查：

1、获取并核查马驹桥二期数据中心建设支出的相关合同、结算单，了解发行人对相关支出的会计处理方式；

2、获取并查询发行人机房相关工程的结算单，了解改造的投入情况，了解发行人相关机房近期未发生改造支出的原因。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、发行人已系统核对、梳理招股说明书各章节关于合作共建模式下马驹桥二期数据中心建设支出情况的披露并作必要修订，数据中心正式交付后不存在改造支出情形；

2、机房改造是客户的间断性需求，改造之后可以满足客户较长时间的需求，发行人不需要持续投入改造支出，报告期各期改造支出波动具备合理性。

问题 8 关于周康个人卡交易

根据审核问询回复：

（1）报告期内，发行人实际控制人周康通过个人银行卡开展流量购销业务的收入金额、采购金额分别为 588.45 万元、583.26 万元，收益金额为 5.19 万元；通过个人银行卡开展话费购销业务的收入金额、采购金额分别为 6,595.90 万元、6,383.83 万元，收益金额为 212.07 万元。

（2）发行人认为，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。

（3）周康提供银行卡渠道服务的资金流入流出呈现资金金额相对较小、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，渠道业务资金流出 150 笔，平均每笔金额 46.45 万。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。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。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。

请发行人补充披露：（1）周康通过个人银行卡开展流量、话费购销业务的商业背景及合理性，资金流入流出笔数及交易笔数较多情况下周康开展该项业务需要投入的时间精力，是否对周康履行发行人董事长职务造成不利影响，周康经营发行人过程中仍从事该业务的合理性；（2）发行人认为周康从事的话费、流量转售服务与易途客的“通过提供系统对接服务实现流量转售”业务没有关联性的原因及合理性，相关业务是否可以有效区分，相关交易频次较多的情形下周康处理该事项是否选择以技术系统处理，如果没有选择技术系统，其精力是否足以保障交易核对的准确性和及时性，并满足流量和话费业务快速匹配的特点，如选择技术系统，与易途客业务是否存在实质性差异；（3）周康开展此项业务的合规性，是否存在与运营商的纠纷或潜在纠纷，是否可能对发行人主营业务的开展及持续性造成不利影响；（4）二轮审核问询回复 P88-90 提供的购销对应关系表中交易购销时间间隔，是否符合话费、流量购销特点；（5）相关客户是否预付款项，客户选择信任周康的合理性，结合周康在一段时间后再与供应商集中进行结算及相关业务毛利率较低的事项，说明供应商愿意较长时间后再结算的合理性；（6）结合周康出具说明称上述交易资金来源为淘宝店家、去向为个体商家事项，说明客户主要为淘宝店家未选择直接在淘宝等平台购买流量和话费而选择通过周康购买的合理性及其真实性，周康称上述客户和供应商主要为淘宝店家和个体商家与上述人员主要为易途客客户、供应商员工是否矛盾。

请保荐人、申报会计师、发行人律师对上述事项进行核查，说明对上述事项是否予以充分关注，周康资金流水及其对应业务是否真实，发行人相关信息披露是否真实、准确、完整。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明事项

（一）周康通过个人银行卡开展流量、话费购销业务的商业背景及合理性，资金流入流出笔数及交易笔数较多情况下周康开展该项业务需要投入的时间精力，是否对周康履行发行人董事长职务造成不利影响，周康经营发行人过程中仍从事该业务的合理性

移动通信用户主要通过向运营商购买话费和流量，但在市场中存在部分用户通过互联网商家（淘宝商户等）购买话费和流量等通信产品，周康在通信市场中具有一定的经验，以其个人名义在市场中寻求较低价格的批量流量或者话费，再以一定溢价（溢价率较低）出售以赚取中间差价，从而获得收益，其从事该转售业务具有合理性。周康系利用其个人时间从事该业务，且从事该业务时间较短，其有充分精力从事该业务。该项业务虽然资金流入流出笔数及交易笔数较多，但发行人近年来营业收入持续增长，经营业绩不断增加，因此未对周康在发行人处履职产生实际影响，周康经营发行人过程中通过从事该业务赚取一定收益具有合理性。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，该业务相关资金流转能够真实支持该业务逻辑。

（二）发行人认为周康从事的话费、流量转售服务与易途客的“通过提供系统对接服务实现流量转售”业务没有关联性的原因及合理性，相关业务是否可以有效区分，相关交易频次较多的情形下周康处理该事项是否选择以技术系统处理，如果没有选择技术系统，其精力是否足以保障交易核对的准确性和及时性，并满足流量和话费业务快速匹配的特点，如选择技术系统，与易途客业务是否存在实质性差异

业务内容层面，北京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，即北京易途客通过自身的交易系统实现购买方与运营商和渠道方的对接和转售，周康使用个人银行卡为经营话费、流量等交易提供渠道服务，虽然相关交易频次较多，但流量、话费等通信产品由客户和供应商直接交易，周康未开发技术系统实现交易处理，只是提供银行卡交易渠道实现转售，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，因此周康个人精力可以保障交易核对的准确性和及时性，两类业务可以有效区分。

（三）周康开展此项业务的合规性，是否存在与运营商的纠纷或潜在纠纷，是否可能对发行人主营业务的开展及持续性造成不利影响

根据《中华人民共和国电信条例》，电信是指利用有线、无线的电磁系统或者光电系统，传送、发射或者接收语音、文字、数据、图像以及其他任何形式信息的活动，国家对电信业务经营按照电信业务分类，实行许可制度。但是，周康从事的是话费、流量的渠道服务，通过市场中寻求较低价格的流量或者话费，再以一定溢价出售以赚取中间差价从而获得收益，

此业务仅为上下游提供渠道，不属于从事电信业务，不需要取得电信相关许可。

经检索中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、信用中国（<http://www.creditchina.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、天眼查（<https://std.tianyancha.com/home>）网站，周康不存在与运营商的诉讼。根据周康出具的说明及核查其资金流水，报告期内，与其发生上述交易的主体均为个人，不存在与运营商直接发生交易的情况，其未因经营话费、流量转售服务与运营商发生任何纠纷或潜在纠纷。

周康已于 2017 年 4 月终止通过个人银行卡经营流量、话费的转售业务，此后未再继续该业务，周康从事该业务的收益占发行人 2017 年营业收入及营业利润的比例均较小，对发行人影响较小。发行人的全资子公司中联网盟已于 2020 年 9 月将所持北京易途客的全部股权转让，转让北京易途客的股权后，发行人的业务中亦不再包括后向流量服务。同时，周康已经出具承诺，如因其从事话费、流量转售服务业务的行为导致发行人遭受任何损失，由周康承担全额赔偿责任。

综上，周康报告期期初通过个人银行卡从事话费、流量转售业务的行为不会对发行人主营业务的开展及持续性造成不利影响。

（四）二轮审核问询回复 P88-90 提供的购销对应关系表中交易购销时间间隔，是否符合话费、流量购销特点

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。

前述流量购销交易对应的资金流入流出时间最短间隔为 25 天，最长间隔为 105 天，前述话费购销交易对应的资金流入流出时间最短间隔为 17 天，最长间隔为 85 天，由于交易较为频繁，购销双方的资金结算笔数较多，结算时间间隔不等。由于周康对接的下游客户亦为流量、话费渠道商，并非最终使用话费、流量的个人用户，因此客户可以根据充值额度使用情况不定期向周康银行卡充值，采购话费或流量产品。周康和上游供应商采用集中结算的方式，无需实时交易结算。因此，流量、话费业务的购销对应关系表中的交易时间间隔符合流量、话费交易方式特点。通过对北京易途客的客户进行访谈获知，如果流量或者话费转售具有一定规模，行业内存在客户先付款，后对供应商进行集中结算的情况。

综上，流量、话费产品的交付为及时性交付，在周康处不存在留存的情况，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。

（五）相关客户是否预付款项，客户选择信任周康的合理性，结合周康在一段时间后再与供应商集中进行结算及相关业务毛利率较低的事项，说明供应商愿意较长时间后再结算的合理性

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。北京易途客流量转售业务与周康个人流量、话费转售交易收益率均较低，该项业务获利主要通过增加交易规模获利，由于周康相对于市场中的其他渠道商采购的金额较大，周康个人为发行人和北京易途客的实际控制人之一，具有一定资金实力和市场信誉，为了便于周康结算，供应商愿意一段时间后再与周康集中结算具有合理性，根据周康银行卡的交易记录和供应商走访情况，周康与供应商已完成结算并未发生纠纷。

由于客户与周康交易的方式是向周康的银行卡充值，因此客户会预付一定的款项，但充值金额较低，客户已获取了前次充值对应流量和话费等通信产品，将继续向周康银行卡充值，整体呈现小额多次充值的情况，由于周康可以对接较多、规模较大的流量、话费资源，同时充值导致的预付款金额较低，因此客户信任周康具有合理性。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。

（六）结合周康出具说明称上述交易资金来源为淘宝店家、去向为个体商家事项，说明客户主要为淘宝店家未选择直接在淘宝等平台购买流量和话费而选择通过周康购买的合理性及其真实性，周康称上述客户和供应商主要为淘宝店家和个体商家与上述人员主要为易途客客户、供应商员工是否矛盾

普通淘宝店家或者个人销售量或者采购量有限，流量和话费资源价格也存在一定差异，由于北京易途客主营业务为运营提供的流量统付业务运营支撑，因此周康当时作为北京易途客实际控制人之一具有较多市场资源，可以对接对流量、话费需求规模较大的客户，也可以对接拥有较多流量、话费资源的供应商。通过核查周康的银行账户资金流水和核查上下游信息及走访上下游，淘宝店家和个人商家通过周康实现大额流量、话费的采购具有合理性、真实性。

同时由于北京易途客流量业务的客户和供应商为流量市场中的渠道商，因此其个别员工通过其自身积攒的行业资源亦在市场中进行流量、话费等通信产品的交易，但个人经营的流量、话费规模相对较低，通过个人或者淘宝等互联网渠道进行采购和销售流量、话费，因此周康的客户和供应商主要为淘宝店家和个体商家与上述人员主要为易途客客户、供应商员工不矛盾具有合理性。

北京易途客只进行流量业务的转售，周康通过个人银行卡进行的流量业务交易金额相对较小，主要为话费交易，因此，周康进行转售业务交易的话费、流量与北京易途客转售交易的流量无上下游等关联关系具有合理性。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程

会计师进行了如下核查：

- 1、核查周康等人的银行卡流水，并对周康进行访谈了解交易情况；
- 2、访谈北京易途客业务人员，了解北京易途客经营流量业务和周康通过个人银行卡进行的流量、话费转售业务的差异；
- 3、对北京易途客客户进行访谈，确认周康流量、话费转售业务购销合理性；
- 4、通过检索中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、信用中国（<http://www.creditchina.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、天眼查（<https://std.tianyancha.com/home>）网站，对周康的涉诉情况进行核查；
- 5、查阅周康出具的承诺。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

- 1、通过充分核查周康等人的个人银行卡，并对周康以及其客户供应商进行访谈，认为周康通过个人银行卡进行流量、话费的转售业务发生原因具有合理性，周康资金流水及其对应业务真实，发行人针对上述交易披露真实、准确、完整；
- 2、周康开展话费、流量转售服务业务不存在违反法律、法规的情况，与运营商不存在纠纷或潜在纠纷，不会发行人主营业务的开展及持续性造成不利影响；
- 3、周康报告期期初利用个人时间进行话费、流量的转售业务，整体收益较少，周康于2017年4月停止了该项业务，周康从事该项业务未影响在发行人处的就职，报告期内发行人经营业绩逐年增长，该项业务未对发行人经营业绩产生实质性影响；
- 4、北京易途客通过自身的交易系统实现购买方与运营商和渠道方的对接和转售，周康使用个人银行卡为经营话费、流量等交易提供渠道服务，两类业务可以有效区分；

5、如果流量或者话费转售具有一定规模，周康从事流量、话费交易购销时间间隔符合行业内流量、话费交易方式特点；

6、在与周康交易中相关客户小额充值形成预付款项具有合理性，同时由于周康采购规模较大，为了便于周康结算，周康一段时间后与供应商集中结算具有合理性；

7、由于周康当时作为北京易途客实际控制人之一可以对接较多的市场资源，淘宝店家和个人商家通过周康实现大额流量、话费的采购具有合理性、真实性。同时由于北京易途客流量业务的客户和供应商为流量市场中的渠道商，其个别员工通过其本身积攒的行业资源在市场中进行流量、话费等通信产品的交易具有合理性，因此周康的客户和供应商主要为淘宝店家和个体商家与上述人员主要为易途客客户、供应商员工不矛盾具有合理性；

8、北京易途客只进行流量业务的转售，周康通过个人银行卡进行的流量业务交易金额相对较小，主要为话费交易，因此，周康进行转售业务交易的流量、话费与北京易途客转售交易的流量与无上下游等关联关系具有合理性。

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三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：

