

证券代码：002499

证券简称：*ST 科林

公告编号：2022-034

科林环保装备股份有限公司 关于对深圳证券交易所关注函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

科林环保装备股份有限公司（以下简称“上市公司”或“公司”）于 2022 年 4 月 17 日收到深圳证券交易所公司部关注函（2022）第 214 号《关于对科林环保装备股份有限公司的关注函》文件，公司对相关问题逐项进行落实，现将有关回复公告如下：

一. 回函称，信息技术服务业务板块主要专注于大数据信息技术服务层面的相关服务，例如营销策略制定、数据追踪分析、投放优化等。而你公司于 2022 年 2 月 15 日回复我部前次问询函（公司部关注函（2022）第 62 号）（以下简称“前次回函”）时称，你公司子公司易有乐网络科技（北京）有限公司（以下简称“易有乐”）与侠客行（上海）广告有限公司、北京荣山元海网络科技有限公司、执享（厦门）传媒有限公司签署的协议约定易有乐为其提供内容推广相关服务，包括但不限于媒体内容制作、数据分析、媒体平台推广、投放优势分析、成本预估、方案制定、行业数据支持、运营优化等。请你公司逐项明确举例说明回函所称易有乐提供的营销策略制定、数据追踪分析、投放优化的具体服务内容，前次回函所称易有乐提供的媒体内容制作、数据分析、媒体平台推广、投放优势分析、成本预估、方案制定、行业数据支持、运营优化的具体服务内容，以及提供这些服务所对应的数据来源、信息系统和人员保障情况。

【公司回复】：

1、服务内容

易有乐与上述客户签订的合同中提及的“媒体内容制作、数据分析、媒体平台推广、投放优势分析、成本预估、方案制定、行业数据支持、运营优化”等服务内容是易有乐可对外提供的服务内容。在实际服务过程中，不同客户需求不一

致，易有乐将根据客户需求进行非标准化、定制化设计服务方案和提供服务内容，即“营销策略制定、数据追踪分析、投放优化等”是易有乐实际为上述客户提供的服务。

以北京荣山元海网络科技有限公司为例，营销策略制定的具体内容为：依据大数据分析广告投放策略系统的锁定目标客户，集中在目标人群投放广告，减少费用，避免浪费，将目标广告投放在特定的消费群体。数据追踪分析的具体内容为：收集广告投放过程中的效果数据及用户行为数据，并进一步提炼用户属性、广告类型等信息，以便于广告投放效果的优化。投放优化服务的具体内容为：对广告投放参数进行调整和优化，以提升广告的投放效果满足广告主的 ROI 需求。

易有乐提供的营销策略制定、数据追踪分析、投放优化等服务是一套综合的广告投放解决方案。通过自有系统分析用户群体类型、兴趣偏好、消费表现、使用时间段等各种各样的数据和标签，构建用户画像，并根据算法生成投放策略方案，可帮助客户进行高效精准的投放，提升用户点击率和下单率，有效控制广告投放成本。

2、数据来源

公司大数据分析广告投放策略系统所有数据来源包括但不限于以下几种：

第一，广告主自有数据。广告主在日常经营过程中能够积累相当数量的客户基本信息、购买行为的数据。

第二，公司在提供服务过程中获取数据。公司为客户提供互联网营销服务，在提供服务过程中获取的营销投放展示数据、点击数据、转化数据、用户行为数据等数据。

第三，通过向第三方合法购买等方式获取数据。

同时，进入公司系统的所有数据都会针对数据安全和数据隐私做脱敏处理，留存在该系统的数据都是统计结果，不保留原始数据。

3、信息系统

易有乐自主研发了一套可供用于大数据分析广告投放策略的系统，该系统研发主要是基于以下两点：第一，易有乐具有大数据分析项目研发的技术基础，第二，广告行业正在加速整合，现阶段广告主对广告投放的高效、精准、转化率等要求逐渐提高，以“数据+技术”驱动的广告投放策略逐渐成为行业发展方向，

投放策略越精准，往往越有利于广告主做出正确的投放判断，从而进行有针对性的广告投放，优化和提升广告投放效果。

该系统依据不同的行业、不同的投放条件等特征，结合用户行为特征，通过机器学习建立推荐算法模型，最终将不同类型的广告呈现给匹配的用户，从而满足上游广告主精准投放的需要和下游媒体高效变现的需求。

4、人员保障

为研发及维护大数据分析广告投放策略系统，易有乐单独成立该业务的项目组，对该系统从研发环境搭建、相关数据研究和解析、相关数据库表的设计和投放策略模块开发等方面进行了长期的技术研发，并在应用前与应用过程中由运维人员负责该系统的更新维护与故障处理。

从运营上，易有乐有商务人员进行市场开拓，与客户、供应商的沟通洽谈、合同签订、客户维护、资金回款等工作，并就具体需求进行深入分析沟通。

【会计师回复】：

针对上述问题，会计师主要执行了以下核查程序：

1、对公司有关人员进行访谈，了解公司信息技术服务的人员构成、服务能力等情况；

2、对信息技术服务业务客户及相关供应商进行抽样访谈，调查公司同客户和供应商是否存在关联关系、交易资金来源以及履约能力，对合同的关键条款进行核查，结合具体的服务内容及收款情况，判断交易是否具有商业实质；

3、对公司提供信息技术服务所依赖的软件系统，实施 IT 专项审计，确认该软件系统的真实性、软件系统的功能是否满足服务需求等情况。

根据我们的核查结果，我们认为，易有乐业务开展信息技术服务业务所依赖的信息系统为其自行研发，是为客户提供信息技术服务的技术支撑系统，易有乐配备了专业的技术人员和商务业务人员团队，能够保障公司开展信息技术服务业务。

二. 回函称，易有乐一般与有新媒体数据投放需求的客户签订框架性合作协议确定合作关系，在收到客户的需求订单后按照约定的项目、预算金额等，根据不同行业、不同需求的特点，依托大数据锁定目标消费群体，从而制定不同的投放策略实施媒体投放。请你公司结合合同及附属文件的具体条款内容，说

明项目、预算金额的约定方式和过程，并举例具体说明如何根据客户的需求制定不同的投放策略，如何将客户的需求单转化为投放单。

【公司回复】:

以北京荣山元海网络科技有限公司（以下简称“荣山元海”）为例：

1、合同签订及具体内容：公司直接与荣山元海签订提供服务的书面框架性协议。

2、预算金额的约定过程：荣山元海有广告投放需求后，与公司运营人员通过微信、电话、邮件等形式约定该次服务推广品牌、预算金额、投放周期等。

3、客户的需求单转化为投放单具体操作：公司收到荣山元海需求后，运营人员与技术支持人员配合，通过公司自有系统分析用户群体类型、兴趣偏好、消费表现、使用时间段等各种各样的数据和标签，构建用户画像，并根据算法生成投放策略方案并经双方确认，针对荣山元海的推广品牌素材帮助客户进行高效精准的投放。

【会计师回复】:

针对上述事项，会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解、评价并测试与信息技术服务相关的内部控制设计和运行的有效性；

2、了解并检查了信息技术服务的相关资料，包括但不限于核查服务业务合同的关键合同条款，了解并调查供应商和客户的服务内容。

3、对主要客户和供应商进行访谈，了解价格约定方式和过程，判断交易是否具有商业实质；

根据我们的核查结果，我们认为，易有乐一般与有新媒体数据投放需求的客户签订框架性合作协议确定合作关系，在收到客户的需求订单后按照约定的项目、预算金额等，根据不同行业、不同需求的特点，依托大数据锁定目标消费群体，并根据算法生成投放策略方案并经双方确认，上述服务内容、项目金额约定方式、业务流程等符合行业惯例。

三. 回函称，易有乐的收入确认方法与同行业上市公司南极电商、利欧股份、佳云科技一致。请你公司逐项就商业模式、产业链所处位置、所拥有的客户资

源和广告代理权、对上下游应收应付款采取的管理政策、投放过程中需承担的风险等要素将易有乐与上述三家公司进行对比分析，在此基础上说明其中异同及你公司认为易有乐与上述三家公司收入确认方法一致的原因及合理性。

【公司回复】:

1、南极电商

商业模式：为广告主提供营销策略制定、创意策划与素材制作、媒体资源整合、数据追踪分析、短视频定制、投放优化等一站式服务。

产业链所处位置：广告投放代理商

客户资源和广告代理权：小米效果电商类的独家代理商、vivo 电商金融类的核心代理商，OPPO 网服行业的核心代理、字节跳动旗下营销平台“巨量引擎”的核心代理商、快手的核心代理商资质。

结算模式及信用政策：客户一般会在合作协议签署后支付预付款，先对后台进行媒体充值再消耗；部分客户会选择由公司先行垫付媒体投放款项，客户按合同约定依据广告投放时间、下载量、点击量等结算方式与公司结算已发生的投放款项。针对客户的投放量给与不同的信用政策。

风险：客户在媒体后台的广告推广由公司运营部门负责广告推广优化，如果推广过程中因为公司原因导致推广出现问题，公司将承担全部责任。推广过程中若是由于运营人员操作失误导致超客户预算，公司承担赔偿责任。

2、利欧股份

商业模式：为广告客户通过公司的广告代理权，在广告投放平台上进行充值，上述广告投放平台通过用户点击相应网站时，充值账户自动扣费。

产业链所处位置：业务链条中间环节

客户资源和广告代理权：抖音和快手最头部的代理公司之一、今日头条等核心代理

结算模式及信用政策：主要采取预付款的方式与重要供应商结成战略合作关系；公司向供应商按量采购，按季度或年度结算返点。付款模式上，前五大供应商均采用账期后付费方式，部分平台采购流量采用预充值方式，效果类媒体采用预充值方式。

风险：应收账款无法回收的风险；计提坏账准备的风险。

3、佳云科技

商业模式：为广告主提供搜索引擎营销服务

产业链所处位置：业务链条中间环节

客户资源和广告代理权：vivo 网服行业核心代理，OPPO 电商金融、游戏双行业核心代理，小米生活服务行业独家代理；百度 SEM 五星级代理、百度原生广告四星级代理等代理资质；巨量引擎广告 2020 年代理合作伙伴。

结算模式及信用政策：先向上游媒体企业支付款项采购媒体广告投放资源，并由此形成预付账款；部分与公司合作密切的媒体，给予公司信用账期，采取先消耗后结算的方式进行广告投放，并由此形成应付账款；对于部分广告主要求其在进行广告投放前向公司预付广告投放款项，并由此形成预收账款。

风险：应收账款无法回收的风险；计提坏账准备的风险。

4、易有乐

商业模式：为广告主提供营销策略制定、数据追踪分析、投放优化等综合解决方案

产业链所处位置：业务链条中间环节

客户资源和广告代理权：公司信息技术服务业务方面，具备完善的大数据分析人才，自主研发了大数据分析广告投放策略系统，能够利用大数据分析，为媒体投放需求方提供高效、精准的投放策略指导，帮助客户进行高效精准的投放，提升用户点击率和下单率，有效控制广告投放成本。在服务过程中，公司积累了众多客户及广告代理商资源。

结算模式及信用政策：客户一般会在合作协议签署后，根据客户预算支付预付款，先对后台进行媒体充值再消耗；部分客户会选择由公司先行垫付媒体投放款项，客户按实际投放方案与公司结算已发生的投放款项。针对不同客户给与不同的信用政策。

风险：应收账款无法回收的风险；投放方案不及预期的退费及赔偿风险等。

5、具体分析

从定价方式等看，公司系主要责任人。一般情况下，常规报价及折扣在市场中较为公开透明，但具体返点等特殊政策由交易双方协商确定。公司通过谈判在供应商处取得较高的折扣，并根据每个客户情况确定单个客户享有某家供应商的

实际折扣，该折扣的确定具有较高的自主权，属于自主定价。

公司同供应商及客户分别协商定价。公司与供应商的合作协议中并未规定公司向第三方提供服务的价格，公司有权决定向客户提供服务的价格，因此公司在与客户谈判中，有权自主决定交易价格，并承担价格波动风险；同时，由于媒体采购的折扣存在波动，公司承担由于采购量波动对成本及毛利的影响，公司赚取的报酬为可变回报，而非事先确定或固定收益。

同时，与上述上市公司业务相近的同行业上市公司均采用总额法确认收入，符合行业惯例。

综上所述，在上述业务中公司承担了向客户提供服务的主要责任，有权决定交易定价，承担了客户的信用风险及投放风险责任，因此公司采用总额法确认收入存在合理性，符合行业惯例，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

【会计师回复】：

针对上述问题，会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解、测试易有乐与销售、收款相关的内部控制制度、财务核算制度的设计和执行，包括客户管理、客户档案管理、销售合同管理、定价政策等；

2、选取样本检查销售合同，检查销售合同关键条款，分析公司业务模式，识别与收入确认相关的关键合同条款及履约义务，对比同行业公司以评价公司收入确认政策是否符合新收入准则的要求。

3、根据新收入准则对总额法与净额法的判断标准并结合公司的具体业务情况进行分析，根据在向客户转让商品或服务前是否拥有对该商品或服务的控制权，来判断公司从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，从而确定是适用总额法还是适用净额法。

根据我们的核查结果，我们认为，易有乐与同行业可比公司具有类似的商业模式，且上述同行业公司收入均按照总额法确认，与同行业采用相同的收入确认方法具有合理性。

四. 回函称，易有乐负有向客户提供其满意的数据分析、投放策略、运营支

持等服务，确保所提供的服务可以被客户所接受，并承担未完成服务的违约责任。但根据合同内容，“乙方未按时投放或到账未达到约定金额，甲方有权要求乙方按照应执行金额 20%向甲方支付违约金。如超过 10 天仍未完成充值的，每延期一天，乙方应按应执行金额每日千分之一向甲方支付赔偿金，直至乙方完成约定投放”。根据上述条款，易有乐仅承担未按时投放或到账未达到约定金额的责任。请你公司说明回函称易有乐“承担未完成的数据分析、投放策略、运营支持等服务的违约责任”与合同内容显示的“承担未按时投放或到账未达到约定金额的责任”存在不一致的原因，并结合你公司与上下游签订的合同的主要内容，分别说明你公司及你公司客户、供应商承担的主要业务内容及责任，在此基础上说明你认为易有乐负有提供信息技术服务的首要责任的依据及合理性。

【公司回复】:

易有乐与客户签订的合同中约定的“承担未按时投放或到账未达到约定金额的责任”主要为商业条款中的违约责任，回函中提到的“承担未完成的数据分析、投放策略、运营支持等服务的违约责任”主要为合同履行中的实际履约责任。

1、易有乐提供的主要业务内容及责任

易有乐提供的业务为营销策略制定、数据追踪分析、投放优化等服务是一套综合的广告投放解决方案。通过自有系统分析用户群体类型、兴趣偏好、消费表现、使用时间段等各种各样的数据和标签，构建用户画像，并根据算法生成投放策略方案，可帮助客户进行高效精准的投放，提升用户点击率和下单率，有效控制广告投放成本。

2、客户提供的主要业务内容及责任

客户是存在大量媒体投放需求的主体，主要向公司发出广告投放业务需求。

3、供应商提供的主要业务内容及责任

供应商向媒体投放端账户后台进行充值，用于在对应媒体采购媒体资源。

4、易有乐负有提供信息技术服务的首要责任的依据及合理性

在此业务过程中，易有乐需要做的工作包括数据分析、投放策略、运营支持等，并确保业务顺利完成及合同履行完毕。若未按客户的要求完成充值或未达到预期投放效果，公司将承担首要责任。因此公司在该业务中是首要责任人，承

担首要责任。

【会计师回复】:

针对上述问题，会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取易有乐信息技术服务业务主要客户和供应商的合同，了解易有乐在信息技术服务中所承担责任的具体内容；

2、访谈公司主要业务人员，了解公司信息技术服务的业务流程；

3、访谈主要客户及供应商，了解公司业务实质，明确公司、客户及供应商在业务中的所担任的角色及承担的责任；

根据我们的核查结果，我们认为，易有乐利用大数据算法和技术为客户制定投放策略，提供精准目标受众的定向广告投放，确保所提供的服务可以被客户所接受。若未达成客户需求，需承担未完成服务的违约责任，其自身构成了交易的一方并直接承担交易的后果，因此易有乐在履约过程中负有提供信息技术服务的首要责任。

五. 回函称，各媒体投放平台会根据媒体投放代理商的日均投放金额及投放增长率给与一定的返点利润，大约在 2%-40%之间。根据查阅回函中所称的可比上市公司相关公告，2020 年，南极电商从事该业务的子公司毛利率约为 6%，利欧股份和佳云科技该板块的毛利率均约为 4%，对上下游的议价能力不强。请你公司明确列示易有乐的毛利率和净利率水平，说明回函称 2%-40%的返点利润率的判断依据，并解释说明你认为易有乐有权自主决定提供服务的价格的依据及合理性。

【公司回复】:

1、易有乐的毛利率和净利率

易有乐该业务与同行业上市公司的毛利率对比如下：

公司名称	利欧股份	佳云科技	时间互联（南极电商子公司）	易有乐
毛利率	4.0%	4.1%	6.2%	5.4%

注：

①时间互联数据来源为《关于深圳证券交易所〈关于对南极电商股份有限公司的

2020 年年报问询函》的回复》；利欧股份和佳云科技数据来源为 2020 年度报告；

②易有乐全部业务净利率为 8.3%，由于易有乐包含其他业务，净利润无法单独统计，此处净利率为综合净利率。

2、返点利润率的判断依据

2%-40%为行业各媒体平台通用的招商策略，头部媒体的返点相对较低，中小媒体返点相对较高。公司通过谈判在供应商处取得较高的折扣，并根据每个客户情况确定单个客户享有某家供应商的实际折扣，该折扣的确定具有较高的自主权，属于自主定价。

3、易有乐有权自主决定提供服务的价格的依据及合理性

公司对上下游的议价能力取决于公司自身实力，公司同客户及供应商分别协商定价。在确定客户服务价格时，易有乐拥有较扎实的数据分析能力，大数据分析广告投放策略系统也已经历多次迭代，能够满足客户的精准投放需求，公司有权决定向客户提供服务的价格。在确定供应商价格时，易有乐根据供应商的综合折扣率、服务水平、响应速度、媒体市场影响力及供应商的综合实力等因素，结合客户所在行业特征选择合适的媒体及代理商进行广告投放，在市场合理的利润范围内具有议价能力。同时，由于媒体采购的折扣存在波动，公司承担由于采购量波动对成本及毛利的影响，公司赚取的报酬为可变回报，而非事先确定或固定收益，因此易有乐有权自主决定提供服务的价格。

易有乐毛利率与上述可比企业的毛利率水平大致相当，处于该行业的平均水平。

因此易有乐自主决定提供服务的价格具有合理性。

【会计师回复】：

针对以上问题，会计师主要执行了以下核查程序：

1、取得了易有乐与客户、供应商签订的业务合同并对相关价格条款进行核查；

2、获取易有乐收入确认资料，沟通记录，与账面记录金额进行核对；

3、与同行业公司对比，了解其价格确认依据；

4、访谈易有乐的主要客户，了解其商务谈判过程及价格确认依据；

根据我们的核查结果，我们认为，易有乐能够根据客户规模、为客户提供的

不同服务内容等制定相应的服务价格，在确定服务价格时，易有乐具有自主决定权。

六. 回函称，易有乐在服务过程中承担了完成媒体投放而产生的主要风险和报酬，例如服务的价格变动风险、无法投放的风险等；易有乐承担了与投放服务有关的主要信用风险；易有乐有权自主选择供应商及客户以履行合同。

但根据合同内容：

1. “乙方未按时投放或到账未达到约定金额，甲方有权要求乙方按照应执行金额 20%向甲方支付违约金。如超过 10 天仍未完成充值的，每延期一天，乙方应按应执行金额每日千分之一向甲方支付赔偿金，直至乙方完成约定投放”
“乙方（易有乐）为甲方提供媒体投放服务，投放后甲方要求转出未执行部分的服务费，该服务费金额可退出账户留作备用金，或转到甲方指定的其他账户上进行投放。双方合作期满后，如甲方账户内仍有未执行的预付款项，且甲方没有任何未处理完毕事宜的，乙方（易有乐）收到甲方退款申请后，于 10 日内原支付路径返还甲方预付款余额，逾期未返还甲方款项的，乙方（易有乐）需按未退还金额万分之五每日向甲方支付逾期违约金”。根据上述条款，易有乐实际仅承担未按时投放或到账未达到约定金额，以及投放后逾期未返还未执行部分的服务费的责任。请你公司说明上述情况与回函称公司承担了无法投放的风险存在不一致的原因及合理性。

【公司回复】：

该问题回复详见上述第四题回复内容。

2. “如因腾讯公司或其他媒体公司调整投放规则或计费标准，乙方提前 5 个工作日通知甲方，如甲方予以认可，自调整之日起，本合同自动作废，且不视为甲乙任何一方违约；如需继续合作，由乙方根据媒体公司调整后的投放规则或计费标准出具合同，双方重新签订书面协议”。根据上述条款，易有乐实际并不承担服务价格变动的风险。请你公司说明上述情况与回函称公司承担了服务的价格变动风险存在不一致的原因及合理性。

【公司回复】：

该部分合同条款的约定目的是为防止投放平台的政策变动而增设的保护条款。该条款约定事项基于投放规则和计费标准设定的，而非基于计费单价；与价

格变动并不直接相关，与投放限制及计价规则的变化相关。通常为约定的投放金额的计算公式发生变动，即订单约定已无效。因此，该条款不代表公司未承担服务价格变动的风险。

3. “甲方（即客户）应于乙方（即易有乐）收到需求后 2 个工作日内向乙方支付当次合作金额，乙方应于收到相应款项后 5 日内向甲方开具相应款项的等额发票，如有特殊情况需与甲方另行商议”。回函又称，“实际操作中，公司一般收到客户需求及对应服务金额后，才向支付平台付款采购投放服务，所提供服务不存在垫资行为。”根据上述条款和回函内容，易有乐实际并不承担与投放服务有关的主要信用风险。请你公司说明上述情况与回函称公司承担了与投放服务有关的主要信用风险存在不一致的原因及合理性。

【公司回复】：

易有乐常规业务模式中不为客户垫资，但不排除客户存在紧急订单而发生垫资行为，同时为保障业务的顺利展开，公司已预付供应商部分保证金，以便业务的顺利展开。当公司发生业务推广不及预期或发生运营事故（投放方案错误、素材使用错误）时，公司将承担退费及赔偿的责任，承担无法收回客户回款的风险，因此易有乐仍需承担与投放服务有关的主要信用风险。

4. “甲方按照推广计划，用合同制定的邮箱及联系人向乙方指定邮箱发送需求，约定具体合作金额及相关信息。乙方在收到需求邮件及相应款项后向甲方指定的媒体平台账户投放信息”。根据上述条款，易有乐实际为向甲方指定的媒体平台投放信息。请你公司说明上述情况与回函称易有乐有权自主选择供应商及客户以履行合同存在不一致的原因及合理性。

【公司回复】：

虽然媒体平台如抖音、今日头条等为客户指定，但行业中与媒体对接主要是通过代理商合作。代理商方面，由于市场上不同代理商一般有其各自的优势媒体，部分媒体存在区域独家代理商、一级与二级代理商，同一媒体的不同代理商所能提供的综合折扣率、信用政策可能存在差异，不同代理商之间响应速度、服务水平也存在一定差异。易有乐在选择所投放媒体的代理商时主要考量以上因素，并选择对自身业务发展有利的合作方。客户方面，公司根据自身数据分析优势，侧

重选择能够有优势的行业客户。

5. 在上述（1）-（4）点的基础上，说明你公司认定易有乐独立承担风险的原因及合理性。

【公司回复】：

以上业务推广难度为精准找到兴趣人群，形成点击、下载、表单等付费行动。推广风险为若无法在单位时间内完成预定付费行为，无法促进广告收入的提高则承担着退费以及损失客户的风险。

问题（1）中，在此业务过程中，易有乐需要做的工作包括数据分析、投放策略、运营支持等，并需确保业务顺利完成及合同履行完毕。若未按客户的要求完成充值或未达到预期投放效果，公司将承担首要责任。因此公司在该业务中是首要责任人，承担首要责任。

问题（2）中，该部分合同条款的约定目的是为防止投放平台的政策变动而增设的保护条款。该条款约定事项基于投放规则和计费标准设定的，而非基于计费单价；与价格变动并不直接相关，与投放限制及计价规则的变化相关。通常为约定的投放金额的计算公式发生变动，即订单约定已无效。因此，该条款不代表公司未承担服务价格变动的风险。

问题（3）中，当公司发生业务推广不及预期或发生运营事故（投放方案错误、素材使用错误）时，公司将承担退费及赔偿的责任，承担无法收回客户回款的风险，因此易有乐仍需承担与投放服务有关的主要信用风险。

问题（4）中，供应商方面，易有乐可以根据综合折扣率、信用政策、响应速度、服务水平等方面选择不同的供应商；客户方面，根据自身数据分析优势，侧重选择有优势的行业客户，因此具有较大的选择权，进而承担相应的风险。

综上所述，易有乐在信息技术服务中独立承担风险，并且具有合理性。

【会计师回复】：

针对以上问题，会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取易有乐信息技术服务业务主要客户和供应商的合同，了解易有乐在信息技术服务中所承担责任的具体内容，并对合同双方的权利及义务、违约责任等条款进行核查；

2、访谈公司主要业务人员，了解公司信息技术服务的业务流程；

3、访谈主要客户及供应商，了解公司业务实质，明确公司、客户及供应商在业务中的所担任的角色及承担的责任，并了解易有乐在实际业务中承担的风险。

根据以上核查结果，我们认为，易有乐在提供信息技术服务过程中，从合同约定的具体权利义务、具体服务内容及服务过程看，公司能够就服务内容自主向客户进行报价，并独立承担供应商、客户的信用风险，服务过程中承担了完成服务的主要风险和报酬。

七. 回函称，易有乐客户柠檬无限网络科技（广东）有限公司（以下简称“柠檬无限”）工商登记地址和年报披露地址均为过往登记信息，非实际办公场地。请你公司明确说明易有乐与柠檬无限进行沟通接洽、合同签订和业务开展所对应的时间和其办公地址，永拓所在审计过程中走访柠檬无限的人员、时间和具体地点，并说明柠檬无限于何时迁入目前的办公地址。

【公司回复】：

经公司向柠檬无限询问获知，其办公地址相关情况列示：

事项	时间	办公地址
沟通接洽	2021. 5-2021. 9	深圳市南山区深圳国际创新谷 1 栋、北京市海淀区永丰路5号永丰科技加速器
合同签订	2021. 10. 12	
业务开展	2021. 10-至今	

永拓所走访情况列示：

序号	人员	时间	具体地点
1	蔡先生	2022. 2. 20	深圳市南山区深圳国际创新谷 1 栋

【会计师回复】：

针对以上问题，会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层及柠檬无限相关人员，了解易有乐与柠檬无限进行沟通接洽和业务开展所对应的时间和其办公地址；

2、获取易有乐与柠檬无限的合同，了解易有乐合同签订时间及地点；

3、对客户柠檬无限进行现场访谈，并记录访谈人员、访谈时间及地点。

通过执行上述核查程序，具体情况如下：

柠檬无限办公地址相关情况列示：

事项	时间	办公地址
沟通接洽	2021. 5-2021. 9	深圳市南山区深圳国际创新谷 1 栋、北京市海淀区永丰路5号永丰科技加速器
合同签订	2021. 10. 12	
业务开展	2021. 10-至今	

永拓所走访情况列示：

序号	人员	时间	具体地点
1	蔡先生	2022. 2. 20	深圳市南山区深圳国际创新谷 1 栋

上述核查结果未发现异常。

特此公告。

科林环保装备股份有限公司

董 事 会

二〇二二年四月二十九日