

江苏梓如电子商务股份有限公司

和五矿证券有限公司

关于《关于江苏梓如电子商务股份有限公司
挂牌申请文件的第二次反馈意见》的回复

主办券商



五矿证券有限公司
MINMETALS SECURITIES CO., LTD.

二〇一六年八月

江苏梓如电子商务股份有限公司和五矿证券有限公司

关于《关于江苏梓如电子商务股份有限公司

挂牌申请文件的第二次反馈意见》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司下发的《关于江苏梓如电子商务股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）的要求，江苏梓如电子商务股份有限公司（以下简称“梓如电商”、“公司”、“股份公司”）、五矿证券有限公司（以下简称“主办券商”）项目组以及瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见。涉及对《江苏梓如电子商务股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照反馈意见要求进行相应修改和补充，并已在《公开转让说明书》（反馈稿）中以楷体加粗标明。

本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

现将反馈意见的落实情况逐条报告如下（本反馈意见回复财务数据均保留两位小数，若出现与总数和各分项数值之和尾数不相符的情况，均为四舍五入原因造成）

1、关于销售返点和奖励收入。公转书中披露：“公司与合作销售方的合作模式为公司根据机票销量返点给合作方，合作方亦会根据销量给予一定的奖励收入”。请公司：（1）补充披露合作方销售返点和奖励收入的产生原因和差异、开展模式及具体流程；（2）补充披露会计处理具体过程和会计分录。请主办券商和会计师针对以上事项及会计处理是否规范、是否符合企业会计准则进行核查并发表明确核查意见。

【公司回复】

（1）补充披露合作方销售返点和奖励收入的产生原因和差异、开展模式及具体流程

1、产生原因和差异、开展模式

（1）公司合作方

公司合作方主要有以下几类：下游分销业务合作商、支付业务合作商。其中下游分销业务合作商又分成 OTA 和分销服务运营商，各类合作商代表公司如下：

①OTA（Online Travel Agent,指在线旅行社）：公司通过 OTA 平台向客户销售机票等产品。与公司合作的 OTA 平台主要包括：上海华程西南国际旅行社有限公司（携程）、上海华程西南旅行社有限公司（携程）、上海携程国际旅行社有限公司南京分公司（携程）、北京趣拿信息技术有限公司（去哪儿）、北京趣拿软件科技有限公司（去哪儿）、浙江去啊网络技术有限公司（淘宝）、同程网络科技股份有限公司（同程）、南京途之旅票务服务有限公司（途牛）、北京酷讯互动科技有限公司（酷讯）等。

②分销服务运营商：公司通过分销服务运营商向其他中小型代理企业销售机票等产品。与公司合作的分销服务运营商主要包括：四川我要去哪科技股份有限公司、百拓商旅（北京）网络科技股份有限公司、成都八千翼网络科技有限公司、北京联拓天际电子商务有限公司、上海长寿国际旅行社有限公司、鼎好国际电子商务（湖南）股份有限公司等。

③支付业务合作商：公司部分机票等产品销售回款通过第三方支付公司进行结算。与公司合作的第三方支付业务合作商主要包括：支付宝（中国）网络技术有限公司、深圳市财付通科技有限公司、易宝支付有限公司、易商旅（北京）投资有限公司等。

（2）销售返点：销售返点是公司为提高分销业务合作方销售公司机票的积极性，更好地完成航空公司所定任务而给予下游机票分销业务合作商的销售费用。销售返点比例由公司根据市场竞争环境进行灵活调整，通常为机票销售额的

百分之三以内。

(3) 奖励收入：公司的下游分销业务合作商、支付业务合作商为鼓励公司提供优质产品及服务，或者鼓励公司使用其支付工具，会根据业务情况给予公司奖励，构成公司的业务收入。

①OTA 会根据供应商提供的产品竞争力、服务的质量等多种角度进行考评，对于优秀的供应商根据其月度或季度成交业绩给予一定的奖励，鼓励优秀供应商，通常为机票销售额的千分之三左右。

②分销服务运营商在推广其产品和业务的促销期间，会根据促销期内达成的交易给予一定奖励，通常为机票销售额的千分之一左右。

③第三方支付公司为了进行市场竞争，也会阶段性地推出奖励政策，按照交易量给予公司奖励，通常是交易额的千分之一至千分之二。

公司在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（二）主要费用情况”修改并补充披露如下：

报告期内，公司销售费用主要为促销费，即公司为提高分销业务合作方销售公司机票的积极性，更好地完成航空公司所定任务而给予下游机票分销业务合作商的销售返点。公司根据市场销售竞争环境对返点比例进行灵活调整，通常为机票销售额的百分之三以内，在机票销售环节直接完成。报告期内，公司销售费用金额呈逐年上升趋势。

公司在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（一）营业收入、营业成本、利润和毛利率情况”修改并补充披露如下：

报告期内，公司营业收入为航空客运销售代理收入，该收入可分为以下三类：（1）佣金收入，指的是航空公司向公司支付的机票代理佣金；（2）机票服务收入，指的是为企业客户及个人提供代理订退票、行程单配送服务等业务所产生的收入；（3）其他收入，指的是下游分销业务合作商及支付业务合作商给予的奖励收入。

公司在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“五、公司商业模式”之“（三）盈利模式”补充披露如下：

1、关于销售返点和奖励收入

(1)销售返点

公司销售返点是公司为提高分销业务合作方销售公司机票的积极性，更好

地完成航空公司所定任务而给予下游机票分销业务合作商的销售费用。销售返点比例由公司根据市场竞争环境进行灵活调整，通常为机票销售额的百分之三以内。

(2) 奖励收入

公司的下游分销业务合作商、支付业务合作商为鼓励公司提供优质产品及服务，或者鼓励公司使用其支付工具，会根据业务情况给予公司奖励，构成公司的业务收入。

(3) 销售返点和奖励收入的产生原因、差异和开展模式的比较见下表：

	产生原因	差异	开展模式
销售返点	公司为更好地完成航空公司的销售任务，提高分销业务合作方销售公司机票的积极性给予下游分销业务合作商一定比例的销售返点	公司给予下游分销业务合作商的销售返点属于分销佣金，列支市场销售费用，公司给予合作方的佣金大约为机票价格的百分之三以内，不同经销商和不同的客票佣金比例会有差异，佣金确定原则主要参考以下因素确定： 1、合作商平台中其他机票销售代理的佣金水平； 2、航空公司给予的销售政策和公司取得该客票的综合成本； 3、合作方的销售激励政策。	1、公司综合考虑市场竞争情况、机票成本等因素后确定机票销售返点比例。 2、机票实现销售后，分销业务合作方按照机票销售收入扣除销售返点后的结算金额与公司进行结算。销售返点列支市场销售费用。
奖励收入	分销业务合作商为鼓励公司提供优质产品或服务，会给予公司奖励收入；第三方支付公司为鼓励公司使用其支付工具，会给予公司奖励收入	公司从分销业务合作方(OTA平台及分销服务运营商)和第三方支付公司取得奖励收入水平差异如下： 1、OTA平台会根据供应商提供的产品竞争力、服务的质量等多种角度进行考评，对于优秀的供应商根据其月度或季度成交业绩给予一定的奖励，鼓励优秀供应商，通常为机票销售额的千分之三左右； 2、分销服务运营商在推广其产品和业务的促销期间，会根据促销期内达成的交易给予一定奖励，通常为机票销售额的千分之一左右； 3、第三方支付公司为了进行市场竞争，也会阶段推出奖励政策，按照交易量给予公司奖励，通常是交易额的千分之一至千分之二不等。	分销业务合作商和第三方支付公司根据内部的奖励政策和机票的销售和结算金额，计算出对奖励金额并与向公司支付。该部分收入计入主营业务收入，细分归类为其他收入。

2、具体流程

(1) 公司给予下游分销业务合作商销售返点业务流程主要如下：

- a. 根据一定频率（通常为每半天）对分销业务合作商平台中市场竞争情况进行查询，结合公司机票的综合采购成本等因素，做出销售返点比例评估；
- b. 根据评估结果，调整销售返点的比例，按照投放流程上报；
- c. 由主管负责人根据市场情况和阶段销售目标最终决策投放的修正方案，并确认下发。
- d. 市场投放人员根据决策修改合作渠道投放的机票产品的销售返点比例，并通知相关的操作人员，进行后继操作；
- e. 机票实现销售后，业务合作方按照机票销售收入扣除销售返点后的结算金额与公司进行结算。

（2）下游分销业务合作商及支付业务合作商给予公司奖励收入的业务流程主要如下：

①OTA 奖励的业务流程：

- a. OTA 综合考虑其对上游供应商投放产品的竞争力、运营能力、服务水平等因素，内部制定出考核和奖励方案；
- b. OTA 负责公司业务的接口人员会提醒公司在哪几个指标方面 OTA 比较关注，有可能会有对应的一部分返还奖励；
- c. 公司在实际合作操作中重点改善对方关注的指标，并定期和对方接口人员保持日常沟通，保证公司没有重大纰漏；
- d. OTA 根据其内部考核和奖励方案，得出考核和奖励结果。如果公司获得奖励，则 OTA 会通知公司开票并支付奖励款给公司。

②分销服务运营商奖励的业务流程

部分分销服务运营商在推广其产品和业务的促销阶段，会根据促销期内达成的交易给予一定返点奖励，通常为千分之一左右。

通常操作流程如下：

- a. 分销服务运营商在其内部制定出促销奖励方案；
- b. 分销服务运营商负责公司的接口人员会明确告知公司促销奖励方案；
- c. 公司会针对合作方的促销指标，结合公司的业务运营，灵活调整产品投放方案，迎合其促销活动，争取在不影响销售的前提下获得更多的收入；
- d. 活动结束后，分销服务运营商根据促销方案计算出奖励结果。如果公司获得奖励会将奖励款支付给公司。

③第三方支付公司奖励的业务流程

第三方支付公司为了进行市场竞争，也会阶段推出按照交易量给予的返点奖励，奖励金额通常是交易额的千分之一左右。

通常操作流程如下：

- a. 第三方支付公司根据其自身市场发展目标，制定出促销奖励方案；
- b. 第三方支付公司和公司的接口人员会明确告诉公司其促销方案、数据统计计算办法，争取公司更大的支持；
- c. 公司在实际合作操作中综合考虑各方的促销活动，调整公司的产品投放策略争取取得更大结算量；
- d. 第三方支付公司根据其促销活动方案，定期统计并通知公司结果。如果公司获得奖励会将奖励款支付给公司。

(2) 补充披露会计处理具体过程和会计分录

(1) 公司给予下游分销业务合作商销售返点

公司在出票行为发生时，确认给合作方机票销量返点。

假设公司在收到来自下游分销业务合作商的订票款 A 元时：

借：银行存款

贷：其他应收款——航司

公司根据订单需求，向机票销售机构采购机票并支付票款 B 元时：

借：其他应收款——航司

贷：银行存款

出票后公司即完成机票代理销售工作，若公司实际支付价款 B 低于收到订票款 A，则该差额即为给合作方机票销售返点，再将其他应收款差额 (B-A) 元转入销售费用：

借：销售费用

贷：其他应收款——航司

(2) 分销业务合作商及支付业务合作商给予公司奖励收入

公司收到 OTA 平台、分销服务运营商及第三方支付平台所支付的奖励收入，在收讫奖励额或取得索取奖励额的凭据的当天确认收入：

借：应收账款/银行存款

贷：主营业务收入

【主办券商回复】

1、尽调程序

主办券商查阅了相关会计账簿，对主要合作方进行访谈，了解合作模式、结算方式，检查了公司与客户对账记录、返点计算单、开票记录

2、事实依据

与合作方的合同、发票、合作方发布的奖励政策、访谈记录

3、分析过程

由于行业的特殊性，机票代理商与合作方存在多种合作方式，OTA 平台、分销服务运营商及第三方支付平台所支付的奖励收入构成公司营业收入的一部分，公司在日常业务过程中直接以净额结算方式给予下游分销机构以销售返点，构成公司的销售费用。

4、结论意见

经核查，主办券商认为，会计处理符合企业实际经营情况，符合企业会计准则。

(本页无正文，为《江苏梓如电子商务股份有限公司和五矿证券有限公司关于〈关于江苏梓如电子商务股份有限公司挂牌申请文件的二次反馈意见〉的回复》之签字盖章页)

项目组负责人签字：

李海峰

项目小组成员签字：

周洁瑜

柯珂

郑倩



(本页无正文，为《江苏梓如电子商务股份有限公司和五矿证券有限公司关于〈关于江苏梓如电子商务股份有限公司挂牌申请文件的二次反馈意见〉的回复》之签字盖章页)

内核专员签字：

孙常超 孙常超



(本页无正文，为《江苏梓如电子商务股份有限公司和五矿证券有限公司关于〈关于江苏梓如电子商务股份有限公司挂牌申请文件的二次反馈意见〉的回复》之签字盖章页)

江苏梓如电子商务股份有限公司

法定代表人:

2016年8月9日