

上海决策者经济顾问股份有限公司
并
国融证券股份有限公司
关于
上海决策者经济顾问股份有限公司
在全国股转系统公开挂牌申请文件
第二次反馈意见的回复

二零一六年四月

关于上海决策者经济顾问股份有限公司 在全国股转系统公开挂牌申请文件第二次反馈意见 的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

国融证券股份有限公司项目组和上海决策者经济顾问股份有限公司(以下简称“决策者”或“公司”)在2016年04月20日收到贵公司出具的第二次反馈意见,按照贵公司要求,主办券商和公司组织中准会计师事务所(特殊普通合伙)会计师共同对反馈意见进行了认真研究和讨论,并做了进一步的核查,核对相关材料、调取相关证据、进行客观分析和论证,主办券商和公司、会计师分别出具了专项回复;主办券商对涉及公开转让说明书的修改部分用楷体加粗显示,除特别指明外,回复使用的简称与公开转让说明书使用的简称含义一致。具体回复如下:

本报告中的字体代表以下含义:

- **宋体(加粗)** 反馈意见所列问题
- **宋体** 对反馈意见所列问题的回复、说明及核查意见
- **楷体(加粗)** 对《公开转让说明书》等申请文件的补充披露

1、公司在第一次反馈意见中补充披露了按地区分类的销售收入，其中外销收入占比较大。(1) 请公司补充披露境外销售结算方式、金额及占比，货币资金、应收账款等科目中外汇的情况，境外销售是否受汇率影响造成汇兑损益，公司是否采取金融工具规避汇兑风险，汇率波动对公司业绩的影响极其对应策略。(2) 请公司补充披露针对外国客户的营销策略，结合报告期内与国外客户的合作情况补充说明与国外客户合作的稳定性，并补充披露前 5 大外销客户。(3) 请公司按照主要出口地区补充披露外销收入构成，并结合主要出口国政治、经济环境等，分析公司境外销售收入变动趋势及可持续性。(4) 请主办券商和会计师补充核查公司境外销售的合同及凭证(包括不限于报关单)，说明对于外销收入的真实性及完整性履行的尽调程序，并对外销收入的真实性及完整性发表专业意见。

(1) 请公司补充披露境外销售结算方式、金额及占比，货币资金、应收账款等科目中外汇的情况，境外销售是否受汇率影响造成汇兑损益，公司是否采取金融工具规避汇兑风险，汇率波动对公司业绩的影响极其对应策略。

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 营业收入、营业毛利的主要构成、变动趋势及原因”处补充披露，补充披露内容如下：

8、境外销售情况

(1) 境外销售结算方式、金额、占比及境外销售中的外汇情况

公司境外销售是以人民币进行报价，有2种结算方式：

①通过境外客户以电汇的方式直接向公司国内银行账户汇款，银行收到客户汇款信息后会通知公司办理结汇手续，公司提交结汇相关手续后客户款项会按结汇当日汇率折算的人民币金额入账，公司未办理结汇手续前，客户款项一直保留在银行系统，因此企业不存在账户有外汇留存的情况，因此也不会产生汇兑损益对利润的影响。

②通过客户提供信用卡刷卡的方式收款，该款项在通过银行结算后直接以人民币入公司银行账户，因此企业不存在账户有外汇留存的情况，也不会产生汇兑损益对利润的影响。

报告期境外销售金额及占比情况如下：

结算方式	2015年1-11月		
	金额(元)	结构比(%)	占营业收入的比例(%)
电汇	2,798,804.41	87.83	14.95
信用卡	387,715.01	12.17	2.07
合计	3,186,519.42	100.00	17.02
结算方式	2014年度		
	金额(元)	结构比(%)	占营业收入的比例(%)
电汇	3,561,919.21	89.08	21.17
信用卡	436,775.06	10.92	2.60
合计	3,998,694.27	100.00	23.76
结算方式	2013年度		
	金额(元)	结构比(%)	占营业收入的比例(%)
电汇	1,865,817.09	59.26	13.79
信用卡	1,282,550.30	40.74	9.48
合计	3,148,367.39	100.00	23.27

公司境外销售为非贸易的会议服务收入。结算方式为预收款或会议现场结算，外汇是以非贸易方式进入国内，并直接结汇计入人民币账户。因此，货币资金、应收账款等科目无外汇，境外销售受到汇率影响极小。境外销售不存在受汇率影响造成汇兑损益的情况，公司目前无须采取金融工具规避汇兑风险，也没有采取相关汇率波动的对应策略。

(2) 请公司补充披露针对外国客户的营销策略，结合报告期内与国外客户的合作情况补充说明与国外客户合作的稳定性，并补充披露前5大外销客户。

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 营业收入、营业毛利的主要构成、变动趋势及原因”处补充披露，补充披露内容如下：

(2) 针对外国客户的营销策略、与国外客户合作的稳定性以及前5大外销客户

公司外销主要采取直销的模式，为客户提供会议服务，业务主要集中于日本、韩国等亚洲国家和英国、法国、德国等欧洲国家。利用直销模式公司能够减少中间环节，贴近市场，直接面向客户，及时对业务开展中存在的问题进行总结分析，该模式有利于深入并及时了解客户需求。

公司的业务主要是主办和承办行业商业会议，主要为某一行业的客户提供服务，而某一行业的同类客户在世界各地都会有，且为非壟

断类客户，因此公司的客户可选择范围就比较大，在各国家和地区寻找某行业的潜在客户即可；并且公司的业务模式也需要参会客户的多元化，以提高行业交流的活力和客户参会体验。公司的业务模式决定了公司的客户是某一行业内的客户而非必须某一家客户，因此，公司业务稳定性不受客户公司情况的限制，而取决于境外客户国内的政治、经济环境稳定性，根据境外客户国内的政治经济情况来看，具有稳定性，因此可预期境外客户与公司的合作比较稳定。

2015 年 1-11 月境外客户前 5 大外收入情况

序号	公司名称	金额（元）	占收入的比例（%）	占外销收入的比例（%）
1	360T Asia Pacific Pte Ltd	80,235.47	0.43	2.52
2	Dana Holding Corporation	72,227.51	0.39	2.27
3	Blackwell Global	58,528.30	0.31	1.84
4	Trussti Technologies	58,495.28	0.31	1.84
5	WINDSOR BROKERS LTD	58,281.95	0.31	1.83
合计		327,768.51	1.95	10.29

2014 年度境外客户前 5 大外收入情况

序号	公司名称	金额（元）	占收入的比例（%）	占外销收入的比例（%）
1	Spintek Filtration, inc	117,902.47	0.70	2.95
2	Amphenol Industrial products group	92,104.25	0.55	2.30
3	Petronas Nasional Berhad	74,883.17	0.45	1.87
4	Airbus Helicopters Inc	64,188.68	0.38	1.61
5	C-Mar Asia Pte Ltd	62,176.87	0.37	1.55
合计		411,255.44	2.44	10.28

2013 年度境外客户前 5 大外收入情况

序号	公司名称	金额 (元)	占收入的比例 (%)	占外销收入的比例 (%)
1	Iron Road LIMITED	69,965.94	0.52	2.22
2	Chicago Bridge&Iron Company	62,263.27	0.46	1.98
3	Smart Wire Grid Inc	52,474.25	0.39	1.67
4	Doosan Heavy Industries	49,940.78	0.37	1.59
5	Phillips Petroleum Company	47,169.81	0.35	1.50
合计		281,814.05	2.08	8.95

(3) 请公司按照主要出口地区补充披露外销收入构成，并结合主要出口国政治、经济环境等，分析公司境外销售收入变动趋势及可持续性。

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 营业收入、营业毛利的主要构成、变动趋势及原因”处补充披露，补充披露内容如下：

(3) 公司外销收入区域构成，境外销售收入变动趋势及可持续性

区域	2015年1-11月				
	营业收入(元)	结构比(%)	占营业收入的比例(%)	营业成本(元)	结构比(%)
亚洲	1,473,574.91	46.24	7.87	561,740.92	49.23
欧洲	1,178,303.76	36.98	6.29	430,322.14	37.71
美洲	534,640.75	16.78	2.86	149,094.60	13.07
合计	3,186,519.42	100.00	17.02	1,141,157.66	100.00
区域	2014年度				
	营业收入(元)	结构比(%)	占营业收入的比例(%)	营业成本(元)	结构比(%)
亚洲	1,794,837.81	44.89	10.67	537,052.86	46.15
欧洲	1,426,483.63	35.67	8.48	432,166.80	37.14

美洲	777,372.83	19.44	4.62	194,484.26	16.71
合计	3,998,694.27	100.00	23.76	1,163,703.92	100.00
区域	2013 年度				
	营业收入(元)	结构比(%)	占营业收入的比例(%)	营业成本(元)	结构比(%)
亚洲	1,449,544.29	46.04	10.71	385,445.96	47.27
欧洲	971,623.50	30.86	7.18	252,927.98	31.02
美洲	727,199.60	23.10	5.37	176,986.16	21.71
合计	3,148,367.39	100.00	23.27	815,360.10	100.00

公司外销业务主要集中于亚洲和欧洲地区，2013 年度、2014 年度、2015 年 1-11 月占比分别为 76.90%、80.56%、83.22%，为上升趋势。2013 年度、2014 年度、2015 年 1-11 月公司外销业务收入分别为 3,148,367.39 元、3,998,694.27 元、3,186,519.42 元，占营业收入的比例分别为 23.27%、23.76%、17.02%，收入金额比较稳定，2015 年 1-11 月占营业收入的比例略有下降。

公司外销业务客户所在地主要为亚洲的日本、韩国和欧洲的英国、法国、德国等国家，这些国家经济环境较好，政治环境稳定，国家经济发展前景明朗。2016 年第一季度的海外订单不含税金额为 851,720.27 元，相比去年同期 494,122.60 元，增幅为 72.37%。因此，公司境外销售收入具有可持续性。

(4) 请主办券商和会计师补充核查公司境外销售的合同及凭证(包括不限于报关单)，说明对于外销收入的真实性及完整性履行的尽调程序，并对外销收入的真实性及完整性发表专业意见。

(一) 核查程序

- 1、与公司管理层进行访谈，了解公司外销业务以及结算模式；
- 2、核查了全年会议一览表、合同、邀请函、报名表、国外销售清单，进账单；查看了会议的影视、照片资料；对合作酒店进行过访谈，通过分析测试酒店的收费人次与报名收入及人次进行比对分析；
- 3、从销售收入明细账，选择了一定样本量，追查至销售合同、邀请函、报名表、销售清单、进账单以及查看相关会议的影视、照片资料，通过分析测试酒店的收费人次与报名收入及人次进行比对分析，核查销售收入的真实性；从国外销售清单抽取了一定样本量，结合销售合同、邀请函、报名表、追查至进账单、销售收入明细账、记账凭证，核查账面是否确认销售收入，核查销售收入的完整性；
- 4、对境外销售进行了函证；对境外销售回款情况进行了核查，核查银行进账单、信用卡销售刷卡记录。

（二）事实依据及分析过程

通过对公司管理层的访谈了解到公司境外销售为非贸易的会议服务收入。结算方式为预收款或会议现场结算，外汇是以非贸易方式进入国内，并直接结汇计入人民币账户。

通过从销售收入明细账，选择了一定样本量，追查至销售合同、邀请函、报名表、销售清单、进账单以及查看相关会议的影视、照片资料，通过分析测试酒店的收费人次与报名收入人次进行比对分析，核查确认了销售收入的真实性；从国外销售清单抽取了一定样本量，结合销售合同、邀请函、报名表、追查至进账单、销售收入明细账、记账凭证，核查确认了销售收入的完整性。

尽管对境外销售的函证未能回函；但通过对境外销售回款情况进行核查，核查银行进账单、信用卡销售刷卡记录，境外销售全部回款。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为公司外销收入真实、完整。

2、根据第一次反馈回复内容，公司在开展国外会议服务时，采用会务专员携带备用金的方式支付供应商款项。（1）请公司补充披露公司其他应收款中的大额备用金在期后是否报销。（2）请主办券商及会计师结合境外业务的销售结算方式补充核查公司是否存在资金体外循环情形，期后是否规范，并发表明确意见。（3）请主办券商及会计师补充核查公司是否存在关联方资金占用情形，期后是否规范，并发表明确意见。

（1）请公司补充披露公司其他应收款中的大额备用金在期后是否报销。

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、公司报告期主要资产情况”之“（四）其他应收款”处补充披露，补充披露内容如下：

报告期末 2015 年 12 月 31 日公司其他应收款中的大额备用金已在期后一个月全部报销完毕。

（2）请主办券商及会计师结合境外业务的销售结算方式补充核查公司是否存在资金体外循环情形，期后是否规范，并发表明确意见。

（一）核查程序

1、对公司管理层以及相关人员进行沟通，了解公司资金管理的内部控制，并进行测试；

2、核查公司销售收入回款情况，对大额银行回款单据进行测试；核查银行流水明细，反向核查销售收入的确认情况；

3、核查会议项目的运作计划书以及项目成本预算，核查预算制定的合理性；获取项目成本明细表，核查项目预算与实际发生的项目支出，检查会议项目成本发生的合理性、真实性和完整性；核查银行流水明细，反向核查相关支付的确认情况；

4、对大额备用金进行核查。

（二）事实依据及分析过程

从会议项目调研、项目立项、会议组织实施以及会议项目的会计核算、资金管理，企业制定了较为完善的业务流程以及内部控制体系。项目前期调研阶段，公司通过多元化的调研手段以及公司各层级员工、专家顾问的多方论证，并辅以标准化工具，分析预选项目的市场前景、项目的优劣性和可行性，形成相关调研报告；项目组在效益风险预测的基础上形成立项文件，上报公司，经审批后确立项目，立项文件中包括项目的财务预算，需由财务总监审批；会议组织实施中涉及的资金支付均按照立项文件中的财务预算进行控制，相关的资金支付必须经过财务总监、总经理的审批；会议组织实施中备用金的支付在会议结束后五个工作日内进行报销；公司财务对每个会议项目均单独进行预算控制、核算和决算。经测试，公司内部控制运行有效。

公司主要立足于会议项目的组织承办、会议运营等服务。会议组织承办收入基本上为预收模式；会议运营收入为 2015 年新增的业务收入，占 2015 年 1-11 月的比例为 7.73%，主要为后结算模式，产生应收账款，但账龄较短。对销售收入所对应相关款项流入进行核查，预收账款全部入账，应收账款亦在报告期后全部回款入账。公司不存在现金收款的情况，信用卡收款直接划入公司账户。公司收入对应的回款全部直接由客户到公司，不存在中间环节。通过核查银行流水明细，反向核查销售收入的确认情况，确认了销售收入的完整性。

公司对每个会议项目都制定较为详细的项目预算，并与供应商建立了良好的合作关系。与供应商签署采购合同，并按照合同约定支付款项。支付款项的主要根据合同约定预付一定比例的预付款，等项目结束后，根据项目的实际情况进行结算，并按约定支付后续的款项，应付账款的账龄也较短。对项目成本的付款情况进行核查，核查银行流水明细，反向核查相关支付的确认情况，确认相关款项的支付真实、准确及完整。采购支付均为公司正常经营活动产生。

公司建立了严格的《会议现场工作人员代公司付款管理制度》，要求从事前，事中、事后进行控制，以防财务人员和现场工作人员利用职务之便或欺诈的手段，贪污或挪用现金。保证现场备用金付款的安全及入账的及时性及完整性。经核查，备用金的借支、使用与报销严格按照公司财务制度、财务流程的规定，合理借支、使用并及时报销。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为报告期内以及截至目前公司不存在资金体外循环的情形。

(3) 请主办券商及会计师补充核查公司是否存在关联方资金占用的情形，期后是否规范，并发表明确意见。

(一) 核查程序

1、与公司管理层进行访谈，了解公司关联方关系及其交易相关的控制；

2、对企业关联方交易核查，①交易的商业理由（或缺乏商业理由）；②交易条款是否与管理层的解释一致；③关联方交易是否已按照适用的财务报告编制基础得到恰当会计处理和披露；

3、获取交易已经恰当授权和批准的证据；

4、通过核查银行流水明细，核查报告期间关联方是否占用公司资金。

(二) 事实依据及分析过程

公司制定了较完善的关联交易内部控制制度，规范的处理关联方交易。

通过核查银行流水明细，未发现向关联方进行资金支付，报告期内的资金支付都具有真实的交易实质。报告期内，公司不存在关联方资金占用的情形。

根据中准会计师事务所（特殊普通合伙）2016年1月16日出具的中准审字[2016]1015号审计报告披露，截至2015年11月30日，未有关联方交易往来余额。

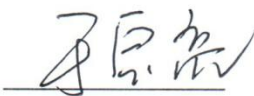
（三）核查结论

经核查，主办券商认为报告期内以及截至目前公司不存在关联方资金占用的情形。

（以下无正文）

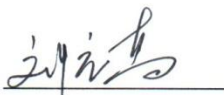
本页无正文，为《关于上海决策者经济顾问股份有限公司挂牌申
请文件第二次反馈意见的回复》之主办券商签章页)

项目内核专员



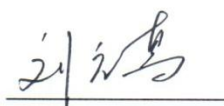
于宝亮

项目负责人

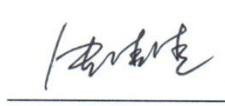


刘元高

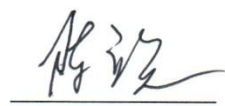
项目组成员



刘元高



唐清清



陈立先



(本页无正文，为《关于上海决策者经济顾问股份有限公司挂牌
申请文件第二次反馈意见的回复》之公司盖章页)

法定代表人签字

上海决策者经济顾问股份有限公司

2016年4月26日

