本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司

Beijing Davost Tourism & Cultural Creativity Co., Ltd.

（北京市大兴区安定镇兴安营村东原老镇政府院内）

巅峰智业
DAVOST INTELLIGENCE

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

（申报稿）

本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书作为投资决定的依据。

保荐机构（主承销商）

中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书

发行股票类型：	人民币普通股（A 股）
公开发行股数：	不超过 1,000 万股，占发行后总股本比例的 25%
拟公开发行新股数量：	不超过 1,000 万股
股东拟公开发售股数：	不超过 428 万股，且不得超过自愿设定 12 个月及以上限售期的投资者获得配售股份的数量（股东公开发售股份所得资金不归公司所有）
股东公开发售股票的条件	截至本公司股东大会审议首次公开发行并在创业板上市方案之日，拟公开发售股份的公司股东公开发售的股份，其已持有时间应当在 36 个月以上
每股面值：	人民币 1.00 元
每股发行价格：	人民币【】元
预计发行日期：	【】年【】月【】日
拟上市的证券交易所：	深圳证券交易所
发行后总股本：	不超过 4,000 万股
保荐机构（主承销商）：	中信建投证券股份有限公司
招股说明书签署日期：	2016 年 3 月 29 日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐机构承诺因其为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。

证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给他人造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

重大事项提示

本公司提醒投资者认真阅读本招股说明书，并特别注意下列重要事项：

一、本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺

（一）发行人控股股东、实际控制人束盈承诺

“1、本人所持公司股票扣除公开发售后（如有）的部分自公司首次公开发行股票并上市之日起 36 个月内不转让或者委托他人管理，也不由公司回购本人持有的股份；在前述锁定期期满后，在任职期间内每年通过集中竞价、大宗交易、协议转让等方式转让的股份不超过本人所持公司股份总数的 25%。

2、本人所持公司股票在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于发行价；公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期限自动延长 6 个月。上述减持价格和股份锁定承诺不因本人不再作为公司控股股东或者职务变更、离职而终止。

上述发行价指公司首次公开发行股票的发行价格，如果公司上市后因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定作除权除息处理。”

（二）发行人董事朱际翔、刘惠、李树平以及高级管理人员许斌承诺

发行人董事刘惠承诺：

“1、本人所持公司股票扣除公开发售后（如有）的部分自公司上市之日起 36 个月内不转让或者委托他人管理，也不由公司回购本人持有的股份；在前述锁定期期满后，在任职期间内每年通过集中竞价、大宗交易、协议转让等方式转

让的股份不超过本人所持公司股份总数的 25%。

2、本人自公司首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不转让本人直接持有的公司股份；在首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不转让本人直接持有的公司股份。

3、本人所持公司股票在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于发行价；公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期限自动延长 6 个月。上述减持价格和股份锁定承诺不因本人职务变更、离职而终止。

上述发行价指公司首次公开发行股票的发行价格，如果公司上市后因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定作除权除息处理。”

发行人董事朱际翔、李树平以及高级管理人员许斌承诺：

“1、本人所持公司股票扣除公开发售后（如有）的部分自公司上市之日起 12 个月内不转让或者委托他人管理，也不由公司回购本人持有的股份；在前述锁定期期满后，在任职期间内每年通过集中竞价、大宗交易、协议转让等方式转让的股份不超过本人所持公司股份总数的 25%。

2、本人自公司首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不转让本人直接持有的公司股份；在首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不转让本人直接持有的公司股份。

3、本人所持公司股票在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于发行价；公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期限自动延长 6 个月。上述减持价格和股份锁定承诺不因本人职务变更、离职而终止。

上述发行价指公司首次公开发行股票的发行价格，如果公司上市后因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易

所的有关规定作除权除息处理。”

（三）发行人监事叶铁伟、黎祖尧、许彬彬承诺

“1、本人所持公司股票扣除公开发售后（如有）的部分自公司上市之日起 12 个月内不转让或者委托他人管理，也不由公司回购本人持有的股份；在前述锁定期期满后，在任职期间内每年通过集中竞价、大宗交易、协议转让等方式转让的股份不超过本人所持公司股份总数的 25%。

2、本人自公司首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不转让本人直接持有的公司股份；在首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不转让本人直接持有的公司股份。

上述发行价指公司首次公开发行股票的发行价格，如果公司上市后因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定作除权除息处理。”

（四）其他股东承诺

本公司股东易长柏承诺：

“本人所持公司股票扣除公开发售后（如有）的部分自公司上市之日起 36 个月内不转让或者委托他人管理，也不由公司回购本人持有的股份。”

本公司其余股东王永辉、文立玲、孙晖、张雯、刘璐、姚瑛、徐建忠、陈建勤、申杰玲、黄健波、隋燕华、胡晓苒、蒋圣安、俞新开、朱同利、刘君、孙斌、陈鸿章、戴胜娟、孙和钦和钱晓丽 21 名自然人股东承诺：

“本人所持公司股票扣除公开发售后（如有）的部分自公司上市之日起 12 个月内不转让或者委托他人管理，也不由公司回购本人持有的股份。”

二、本次发行前持股 5%以上股东的持股意向和减持意向

（一）发行人控股股东、实际控制人束盈的持股意向和减持意向

“1、本人拟长期持有公司股票；

2、如果在锁定期满后，本人拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所关于股东减持的相关规定，结合公司稳定股价、开展经营、资本运作的需要，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持；

3、本人减持公司股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等；

4、本人减持公司股份前，应提前 3 个交易日予以公告，并按照证券交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；本人持有公司股份低于 5%以下时除外；

5、如果在锁定期满后两年内，本人拟减持股票的，减持价格不低于发行价（指发行人首次公开发行股票的发行价格，如果因公司上市后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定作除权除息处理）。锁定期满后两年内，本人每年减持所持有的公司股份数量合计不超过上一年度最后一个交易日登记在本人名下的股份总数的 5%；因公司进行权益分派、减资缩股等导致本人所持公司股份变化的，相应年度可转让股份额度做相应变更；

6、如果本人未履行上述减持意向，本人将在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行承诺的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；

7、如果本人未履行上述减持意向，本人持有的公司股份自本人未履行上述减持意向之日起 6 个月内不得减持。”

（二）发行人本次发行前持股 5%以上股东朱际翔、王永辉、文立玲的持股意向和减持意向

“1、如果在锁定期满后，本人拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所

关于股东减持的相关规定，结合公司稳定股价、开展经营、资本运作的需要，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持；

2、本人减持公司股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等；

3、本人减持公司股份前，应提前 3 个交易日予以公告，并按照证券交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；本人持有公司股份低于 5%以下时除外；

4、如果在锁定期满后两年内，本人拟减持股票的，减持价格不低于发行价（指发行人首次公开发行股票的发行价格，如果因公司上市后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定作除权除息处理）。锁定期满后两年内，本人每年减持所持有的公司股份数量合计不超过上一年度最后一个交易日登记在本人名下的股份总数的 25%；因公司进行权益分派、减资缩股等导致本人所持公司股份变化的，相应年度可转让股份额度做相应变更；

5、如果本人未履行上述减持意向，本人将在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行承诺的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；

6、如果本人未履行上述减持意向，本人持有的公司股份自本人未履行上述减持意向之日起 6 个月内不得减持。”

三、上市后三年内股价低于每股净资产时稳定股价的预案及相关当事人的承诺

（一）上市后三年内股价低于每股净资产时稳定股价的预案

本公司 2014 年 5 月 28 日召开的 2013 年度股东大会审议通过了《北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司稳定股价预案》：

“为强化股东、管理层诚信义务，保护中小股东权益，本公司特制定以下稳定股价预案。本预案经公司股东大会审议通过、并在本公司完成首次公开发行 A

股股票并上市后自动生效，在此后三年内有效。

1、股价稳定措施的启动条件

在本公司上市后三年内，如公司 A 股股票连续 20 个交易日的收盘价均低于公司最近一期经审计的每股净资产（最近一期审计基准日后，因利润分配、资本公积金转增股本、增发、配股等情况导致公司净资产或股份总数出现变化的，每股净资产相应进行调整）且公司情况同时满足监管机构对于回购、增持等股本变动行为的规定，非因不可抗力因素所致，则公司、控股股东、董事及高级管理人员将启动相应的股价稳定措施。

2、股价稳定措施

股价稳定措施包括本公司回购股票，控股股东增持股票和公司董事、高级管理人员增持股票。在上市后三年内，每次公司股价触及股价稳定措施的启动条件，股价稳定措施将按以下顺序分阶段实施：

（1）本公司董事会应在公司股价触及股价稳定措施的启动条件后的 10 个交易日内制定股票回购计划并公告，披露拟回购的数量范围、价格区间、完成时间等信息，且该次回购资金额不低于最近一年实现的净利润和 3,000 万元之间的孰高者。在股票上市后三年内用于回购股票的资金总额不超过首次公开发行新股募集资金总额。同时，回购后公司的股权分布应当符合上市条件。股票回购计划应符合《公司法》、《证券法》、《上市公司回购社会公众股份管理办法（试行）》、《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》等相关法律法规的规定。

本公司回购股票措施应在公司公告股票回购计划后 30 个交易日内实施完毕。

（2）在每次股票回购计划实施过程中，如本公司用于股票回购的资金使用完毕当日以及前 4 个交易日公司股票收盘价未能全部超过最近一期经审计的每股净资产，则公司控股股东、董事、高级管理人员将无条件增持公司股票。

本公司控股股东、董事、高级管理人员应在公司用于股票回购的资金使用完毕后 3 个交易日内提出股票增持计划，并以书面形式将股票增持计划提交公司并

公告。公司控股股东用于增持公司股票的资金额应不低于上一年度从公司领取收入的 50%，且不低于 500 万元；除控股股东外的其他董事、高级管理人员用于增持公司股票的资金额应不低于上一年度从公司领取收入的三分之一。控股股东、董事、高级管理人员在增持计划完成后的六个月内将不出售所增持的股份，增持后公司的股权分布应当符合上市条件，增持股份行为及信息披露应当符合《公司法》、《证券法》、《上市公司收购管理办法》、《创业板信息披露业务备忘录第 5 号：股东及其一致行动人增持股份业务管理》等相关法律、行政法规的规定。

本公司控股股东、董事、高级管理人员股票增持计划应在公司公告股票增持计划后 30 个交易日内实施完毕。

（3）自回购或增持公司股票等股价稳定方案公告之日起 30 个交易日内，若出现以下任一情形，则视为本次股价稳定措施实施完毕，已公告的稳定股价方案终止执行：

1）公司股票连续 5 个交易日的收盘价均高于公司最近一期经审计的每股净资产（最近一期审计基准日后，因利润分配、资本公积金转增股本、增发、配股等情况导致公司净资产或股份总数出现变化的，每股净资产相应进行调整）；

2）继续回购或增持公司股份将导致公司股权分布不符合上市条件。

已公告的稳定股价方案，包括股票回购计划和股票增持计划，因上述原因终止执行的，本公司、控股股东、董事、高级管理人员可停止回购或增持公司股票，不受本预案规定的股票回购或增持最低资金额限制。

3、前述任一公司股票回购或增持计划实施完毕之日起 2 个交易日内，公司应将股票回购或增持计划实施情况予以公告。在公司履行完毕股票回购计划以及控股股东、董事、高级管理人员履行完毕股票增持计划后，若股价稳定方案终止的条件未能实现，则公司、控股股东、董事、高级管理人员将按本预案规定的期限重新制定股票回购计划和股票增持计划，继续履行股价稳定措施，直至股价稳定方案终止的条件实现。

4、在本预案有效期内，新聘任的董事、高级管理人员应履行本预案规定的董事、高级管理人员义务并按同等标准履行公司首次公开发行 A 股股票时董事、

高级管理人员已作出的其他承诺义务。对于公司拟聘任的董事、高级管理人员，应在获得提名前书面同意履行前述承诺和义务。”

（二）相关当事人的承诺

针对《北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司稳定股价预案》，本公司承诺：

“本公司将严格遵守并执行公司股东大会审议通过的《关于稳定股价预案的议案》，切实采取稳定股价的措施。

公司若未能履行上述承诺，则公司将按照有关法律、法规的规定及监管部门的要求承担相应的责任；同时，若致使投资者在证券交易中遭受损失，公司将自愿按相应的赔偿金额冻结自有资金，以为公司需根据法律法规和监管要求赔偿的投资者损失提供保障。”

针对《北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司稳定股价预案》，本公司控股股东、实际控制人束盈，董事朱际翔、刘惠、李树平、刘贵彬、邹风、华彧民，高级管理人员李晓东、许斌承诺：

“本人将严格遵守并执行公司股东大会审议通过的《关于稳定股价预案的议案》，若本人任职期间因主观原因未能按上述预案的相关约定履行增持义务，则公司有权扣留与本人履行增持义务相等金额的工资薪酬代本人履行增持义务；如本人在任职期间连续两次未能主动履行增持义务，则股东大会或董事会有权更换或解聘本人。”

四、相关责任主体关于发行上市申请文件的真实性、准确性、完整性、及时性以及股份回购事项的承诺

（一）发行人关于招股说明书真实性、准确性、完整性、及时性的承诺

“1、公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书不存在虚假记载、

误导性陈述或者重大遗漏。

2、公司对首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书的真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

3、如公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，公司将依法公开回购首次公开发行的全部新股。

公司将在证券监管部门依法对上述事实作出认定或处罚决定后五个工作日内召开董事会，并将按照董事会、股东大会审议通过的回购股票具体方案回购公司首次公开发行的全部新股，并在股东大会审议通过之日起的 6 个月内完成回购，回购股票的价格不低于股票首次公开发行价格与银行同期存款利息之和。（若公司股票有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的，回购的股份包括首次公开发行的全部新股及其派生股份，发行价格将相应进行除权、除息调整）

4、因公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，公司将依法赔偿投资者损失。”

（二）控股股东、实际控制人关于招股说明书真实性、准确性、完整性、及时性的承诺

“1、公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

2、本人对首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书的真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

3、如公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本人将依法购回首次公开发行时已公开发售的原限售股份（如有）。

本人将在证券监管部门依法对上述事实作出认定或处罚决定后五个工作日

内制定回购股票具体方案并予公告，并在公告之日起的 6 个月内完成回购，回购股票的价格不低于股票首次公开发行价格与银行同期存款利息之和。（若公司股票有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的，回购的股份包括首次公开发行的全部新股及其派生股份，发行价格将相应进行除权、除息调整）。

4、因公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。”

（三）发行人全体董事、监事、高级管理人员关于招股说明书真实性、准确性、完整性、及时性的承诺

“1、公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

2、本人对首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书的真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

3、因公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。”

（四）本次发行相关中介机构关于出具文件真实性的承诺

1、保荐机构承诺

“本公司为发行人本次公开发行制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

因本公司为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司将先行赔偿投资者损失。”

2、发行人律师承诺

“本所为发行人本次公开发行股票制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

如因本所为发行人本次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给他人造成损失的，将依法赔偿投资者损失。”

3、发行人会计师承诺

“本所为发行人本次公开发行制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

因本所为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给他人造成损失的，将依法赔偿投资者损失。”

4、发行人资产评估机构承诺

“本公司为发行人本次公开发行制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

因本公司为发行人本次公开发行所制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给他人造成损失的，将依法赔偿投资者损失。”

五、上市前滚存利润分配方案

本公司 2013 年度股东大会审议通过《关于北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市前滚存利润分配方案的议案》。根据《公司法》、《证券法》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》等法律法规、规范性文件及《公司章程》的相关规定，如果本次发行并上市成功，公司本次发行并上市前的滚存利润，将由本次发行并上市后的新老股东共同享有。

六、本次发行上市后的股利分配政策、现金分红比例及全体股东的承诺

（一）利润分配政策

根据本公司 2016 年度第一次临时股东大会审议通过的《北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司章程（草案）》（上市后适用），公司发行上市后的股利分配政策如下：

“（一）利润分配的基本原则

1、公司充分考虑对投资者的回报，每年按当年实现的可供分配利润的规定比例向股东分配利润；

2、公司的利润分配政策保持连续性和稳定性，同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展；

3、具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配；

4、为保证公司利润分配的顺利实施，公司应根据各子公司当年投资需求、现金流等实际情况，决定其当年的现金分红比例，确保公司当年的分红能力。

（二）具体利润分配政策

1、利润分配的形式：公司采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利。现金方式优先于股票方式。公司具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。在有条件的情况下，公司可以进行中期利润分配。

2、公司现金分红的具体条件和比例：如无重大资金支出安排，公司当年度实现盈利，在依法提取公积金后进行现金分红。公司进行利润分配时，现金分红不少于当年实现的可供分配利润的 20%。

公司的重大资金支出安排（不包括公司首次发行上市募集资金投资项目支出以及首次发行上市后再融资募集资金投资项目支出）指以下情形之一：

（1）公司未来 12 个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或

超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 3,000 万元；

（2）公司未来 12 个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

满足上述条件的重大资金支出安排须由董事会审议后提交股东大会审议批准。

同时，本公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，按照《公司章程》规定的程序，在制订利润分配方案时，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；同时，每年现金分红不少于当年实现的可供分配利润的 10%；公司最近三年累计现金分红不少于最近三年实现的年均可供分配利润的 30%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；同时，每年现金分红不少于当年实现的可供分配利润的 10%；公司最近三年累计现金分红不少于最近三年实现的年均可供分配利润的 30%。

公司完成本次公开发行并在创业板上市之日起三年内，预计发展阶段仍将处于成长期。

3、公司发放股票股利的具体条件：在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下，基于回报投资者和分享企业价值的考虑，从公司成长性、每股净资产的摊薄、公司股价与公司股本规模的匹配性等真实合理因素出发，当公司股票估值处于合理范围内，公司可以在实施现金分红的同时进行股票股利分配。

（三）利润分配方案的审议程序及派发事项

1、公司在制定现金分红具体方案时，董事会应当认真研究和论证公司现金

分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，利润分配方案需经董事会过半数以上表决通过，独立董事应当对利润分配政策进行审核并发表明确审核意见，独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。监事会应对董事会制订的利润分配方案进行审核并发表审核意见，若公司有外部监事（不在公司任职的监事），则外部监事应对监事会审核意见无异议。公告董事会决议时应同时披露独立董事、监事会（包括外部监事，如有）的审核意见。

2、董事会审议通过利润分配方案后应提交股东大会审议批准，股东大会审议时，公司应当提供网络投票等方式以方便社会公众股东参与股东大会表决。股东大会对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过接听投资者电话、公司公共邮箱、网络平台、召开投资者见面会等多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。公司董事会制订的现金股利分配方案，提交股东大会审议时须经普通决议表决通过；公司董事会制订的股票股利分配方案，提交股东大会审议时须经特别决议表决通过。

3、公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。

4、存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

（四）利润分配政策的调整

公司因外部经营环境发生较大变化、投资规划和长期发展等原因确需调整本章程确定的利润分配政策的，应由公司董事会根据实际情况提出利润分配政策调整议案，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。有关调整利润分配政策的议案，需要事先征求独立董事及监事会意见，并经公司董事会审议后提交公司股东大会以特别决议通过。公司审议利润分配政策调整事项，应当通过网络投票等方式为社会公众股东参加审议前述事项提供便利。

调整后的利润分配政策应符合以下条件：如无重大资金支出安排，公司每年现金分红不得少于当年实现的可供分配利润的 20%；如存在重大资金支出安排，

公司每年现金分红不少于当年实现的可供分配利润的 10%，且公司最近三年累计现金分红不少于最近三年实现的年均可供分配利润的 30%。”

（二）发行人未来分红回报规划

为明确本次发行上市后对股东的分红回报，进一步细化《公司章程（草案）》中关于利润分配原则的条款，增加利润分配决策透明度和可操作性，便于股东对公司经营和分配进行监督，积极回报投资者，公司董事会制定了《北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司股东长期回报规划和上市后未来三年分红计划》，并经公司 2016 年第一次临时股东大会审议通过。

1、股东长期回报规划的制定原则和考虑因素

股东长期回报规划制定原则为：公司应着眼于长远和可持续发展，综合考虑各方面因素，充分听取股东特别是中小股东的意见和诉求，并结合独立董事、监事的意见，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，保证股利分配政策的连续性和稳定性。

制定股东长期回报规划的考虑因素为：公司的长远和可持续发展及目前的发展阶段，股东要求和意愿，公司经营发展实际情况、盈利规模及现金流量状况，社会资金成本，外部融资环境等。

2、股东长期回报规划的具体内容

公司股东长期回报规划应充分考虑和听取股东（特别是中小股东、公众投资者）、独立董事和监事会的意见。公司采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利。现金方式优先于股票方式。公司具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。在有条件的情况下，公司可以进行中期利润分配。

公司董事会结合具体经营数据、充分考虑公司盈利规模、现金流量状况、发展阶段及当期资金需求，并结合股东（特别是中小股东、公众投资者）、独立董事和监事会的意见，制定年度或中期分红方案，并经公司股东大会表决通过后实施。

公司当年利润分配完成后留存的未分配利润主要用于与主营业务相关的对

外投资、收购资产、购买设备等重大投资及现金支出，逐步扩大经营规模，优化财务结构，促进公司的快速发展，有计划有步骤的实现公司未来的发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

3、上市后未来三年股东分红具体计划

上市后未来三年，如无重大资金支出安排，公司当年度实现盈利，在依法提取公积金后进行现金分红。公司进行利润分配时，现金分红不少于当年实现的可分供配利润的 20%。

公司的重大资金支出安排（不包括公司首次发行上市募投项目支出以及首次发行上市后再融资募投项目支出）指以下情形之一：

（1）公司未来 12 个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 3,000 万元；

（2）公司未来 12 个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%；

满足上述条件的重大资金支出安排须由董事会审议后提交股东大会审议批准。

同时，本公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，按照公司章程规定的程序，在制定利润分配方案时，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；同时，每年现金分红不少于当年实现的可供分配利润的 10%；公司最近三年累计现金分红不少于最近三年实现的年均可供分配利润的 30%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；同时，每年现金分红不少

于当年实现的可供分配利润的 10%；公司最近三年累计现金分红不少于最近三年实现的年均可供分配利润的 30%。

公司完成本次公开发行并在创业板上市之日起三年内，预计发展阶段仍将处于成长期。

在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下，基于回报投资者和分享企业价值的考虑，从公司成长性、每股净资产的摊薄、公司股价与公司股本规模的匹配性等真实合理因素出发，当公司股票估值处于合理范围内，公司可以在实施现金分红的同时进行股票股利分配。

为保证公司利润分配的顺利实施，公司根据各子公司当年投资需求、现金流等实际情况，决定其当年的现金分红比例，以保证公司当年的分红能力。

4、股东长期回报规划制定周期

公司至少每三年重新审阅一次股东分红回报规划，对公司利润分配政策作出适当且必要的修改，确定该时段的股东回报计划，并由公司董事会结合具体经营数据，充分考虑公司目前盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段及当期资金需求，制订具体的年度或中期分红方案。

如公司对利润分配政策作出调整，调整后的利润分配政策应符合以下条件：如无重大资金支出安排，公司每年现金分红不得少于当年实现的可供分配利润的 20%；如存在重大资金支出安排，公司每年现金分红不少于当年实现的可供分配利润的 10%，且公司最近三年累计现金分红不少于最近三年实现的年均可供分配利润的 30%。

（三）发行人全体股东关于利润分配事项的承诺函

本公司全体股东承诺：

“1、巅峰智业《公司章程（草案）》已依法定程序取得巅峰智业临时股东大会的有效决议通过，本人赞同《公司章程（草案）》中有关利润分配相关条款的内容。

2、巅峰智业首次公开发行股票经中国证监会核准后，《公司章程（草案）》

经由董事会根据首次公开发行股票情况补充有关注册资本、发行股票数、上市时间等内容后报送工商登记机关备案后立即生效和适用。如根据需要将修改后的《公司章程》（草案）提交股东大会审议时，本人不会提出任何异议，并将投赞成票。

3、巅峰智业首次公开发行股票后，股东大会审议董事会根据《公司章程（草案）》的规定制定的利润分配具体方案时，本人表示同意并将投赞成票。”

七、发行人及董事、高级管理人员关于填补被摊薄即期回报的措施及承诺

鉴于本次发行股票后总股本增加，募集资金投资项目达到预期收益需要一定的时间，公司发行当年的即期回报存在摊薄效应。本公司拟通过下列措施提升公司资产质量，提高主营业务收入，增厚未来收益，实现可持续发展，以填补被摊薄的即期回报，维护股东权益。

（一）加快横纵双向扩张速度

本次发行后，本公司将加快横纵双向扩张速度，加快项目执行团队的扩充步伐，提升公司服务能力，为客户提供更快更优的服务。公司将强化全国业务网络的推进工作，以迅速切入并深耕各地旅游市场，在市场竞争中把握先机，提高公司主营业务的市场占有率，同时，公司将利用各主营业务客户的一致性，加强业务协同性，带动景区运营管理业务规模不断扩大，从而巩固公司行业领军地位。

（二）加快品牌建设

本次发行后，本公司将遵循品牌为先的原则，通过质量管理和媒体宣传，继续采取积极的品牌扩张战略，强化品牌领先地位，丰富品牌内涵，提高品牌知名度和美誉度，培育品牌忠诚度，以进一步加强“巅峰智业”良好的品牌形象。

（三）加大人才引进和培育力度

本次发行后，本公司将始终遵循“以人为本”原则，坚持引进和培养并重，

不断加大人力资源开发力度，打造锐意进取、技术过硬、勇于创新的服务团队和有激情、能吃苦、高抗压的营销团队，进一步巩固公司的人才优势。

（四）加快募投项目建设，加强募集资金管理

本次发行募集资金主要用于“全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目”、“管理信息系统建设项目”及“补充与主营业务相关的营运资金项目”，公司董事会已对本次募投项目的可行性进行了充分论证。项目具备较好的市场前景及盈利能力，随着项目逐步进入平稳运营期，公司的经营业绩和盈利能力会显著提升，有助于填补本次发行对股东即期回报的摊薄。公司将加快募集资金投资项目的建设进度，在募集资金到位前通过自有资金先行投入，推动募投项目尽早建成并实现预期收益，降低本次发行导致的股东即期回报摊薄的风险。

本次发行募集资金到位后，公司将严格遵守《募集资金管理办法》的规定，开设募集资金专项账户，在交易所规定时间内与保荐机构及募集资金存管银行签订《募集资金三方监管协议》，对募集资金进行专项存储，保证募集资金按本次募投项目用途使用，并对资金使用情况进行定期检查与考核，防范募集资金使用风险。

（五）推进精细化管理，提升公司管理效率

公司将持续优化业务流程，提高包括项目任务分配和调节、进度控制、质量监管、风险控制等在内的项目管理水平，营造开放、竞争、成长的公司文化，激发员工热情和积极性，挖掘员工创造力和发展潜力，完善薪酬和激励机制，优化公司人才结构。此外，公司将继续加强预算管理，管控各项费用支出，提高资金使用效率。

（六）完善利润分配制度，强化投资者的回报机制

为进一步完善公司利润分配政策，为股东提供持续、稳定、合理的投资回报，公司根据《公司法》、《证券法》、《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》及《上市公司监管指引 3 号——上市公司现金分红》等有关规定，结合公司的实际情况，制定了《公司章程（草案）》中的利润分配政策及《北京巅

峰智业旅游文化创意股份有限公司股东长期回报规划和上市后未来三年分红计划》，对未来利润分配的具体回报规划、分红的政策和分红计划做出了进一步安排。本次发行完成后，公司将严格遵守利润分配政策，切实保障投资者利益，强化对投资者的回报。

（七）发行人关于发行当年现金分红的承诺

为进一步保障中小投资者的利益，本公司 2013 年度股东大会审议通过了《关于填补被摊薄即期回报措施的议案》：

“公司发行上市当年分配的现金股利占当年实现可分配利润的比例不低于按下述公式计算的比例：

最低现金分红比例=20%×发行后总股本/发行前总股本。”

本公司承诺：

“考虑到募集资金到位后产生效益尚需一定的周期，本公司发行股票当年由于新股发行摊薄股本，从而可能影响到社会公众股东实际获得的回报。基于此，本公司承诺本公司发行上市当年分配的现金股利占当年实现可分配利润的比例不低于按下述公式计算的比例：

最低现金分红比例=20%×发行后总股本/发行前总股本。”

（八）公司董事、高级管理人员对关于本次发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺

1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。

2、本人承诺对本人的职务消费行为进行约束。

3、本人承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。

4、本人承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

5、未来，若公司实施股权激励计划，本人承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

如公司董事、高级管理人员违反上述承诺而给公司（包括公司的子公司）造成损失的，由董事、高级管理人员向公司承担单独且连带的赔偿责任。

（九）公司控股股东、实际控制人对关于本次发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺

1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

2、承诺不得越权干预公司经营管理活动，不得侵占公司利益；

3、承诺依法行使法律、法规及规范性文件规定的股东权利，不得滥用或损害公司及其他股东的合法权益。

如声明人违反上述承诺而给公司（包括公司的子公司）造成损失的，由声明人向公司承担赔偿责任。

八、发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员未能履行承诺时的约束措施

（一）发行人承诺

“本公司将严格履行本公司就首次公开发行股票并上市所作出的所有公开承诺事项，积极接受社会监督。

1、如本公司非因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的，将接受如下约束措施，直至相应补救措施实施完毕：

（1）在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；

（2）不得进行公开再融资；

（3）对公司该等未履行承诺的行为负有个人责任的董事、监事、高级管理人员调减或停发薪酬或津贴；

（4）不得批准未履行承诺的董事、监事、高级管理人员的主动离职申请，但可以进行职务变更；

（5）给投资者造成损失的，本公司将向投资者依法承担赔偿责任。

2、如本公司因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的，将接受如下约束措施，直至相应补救措施实施完毕：

（1）在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；

（2）尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，并提交股东大会审议，尽可能地保护本公司投资者利益。”

（二）发行人控股股东、实际控制人束盈，董事朱际翔、刘惠、李树平、刘贵彬、邹风、华彧民，监事叶铁伟、黎祖尧、许彬彬，高级管理人员李晓东、许斌承诺

“本人将严格履行本人就公司首次公开发行股票并上市所作出的所有公开承诺事项，积极接受社会监督。

1、如本人非因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的，将接受如下约束措施，直至相应补救措施实施完毕：

（1）在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；

（2）不得转让公司股份。因继承、被强制执行、上市公司重组、为履行保护投资者利益承诺等必须转股的情形除外；

（3）暂不领取公司分配利润中归属于本人的部分；

（4）可以职务变更但不得主动要求离职；

（5）主动申请调减或停发薪酬或津贴；

（6）如果因未履行相关承诺事项而获得收益的，所获收益归公司所有，并在获得收益的五个工作日内将所获收益支付给公司指定账户；

（7）本人未履行上述承诺及招股说明书的其他承诺事项，给投资者造成损失的，依法赔偿投资者损失；

（8）公司未履行上述承诺及招股说明书的其他承诺事项，给投资者造成损失的，本人依法承担连带赔偿责任。

2、如本人因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的，将接受如下约束措施，直至相应补救措施实施完毕：

（1）在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；

（2）尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，尽可能地保护本公司投资者利益。”

九、本次公开发行方案

本公司本次向社会公开发行人民币普通股（A 股）股票，既包括公开发行新股，也包括公司股东公开发售股票。请投资者在报价、申购过程中考虑公司股东公开发售股票的因素。公司本次发行方案已经 2013 年度股东大会通过，主要内容为：

（一）发行股票类型：人民币普通股（A 股）。

（二）每股面值：人民币 1 元。

（三）公开发行股数：不超过 1,000 万股，占发行后总股本比例的 25%。

（四）拟公开发行新股数量：不超过 1,000 万股。

（五）股东拟公开发售股数：不超过 428 万股，且不得超过自愿设定 12 个月及以上限售期的投资者获得配售股票的数量。

（六）拟公开发行新股数量和股东拟公开发售股数的调整机制：

拟公开发行新股数量将根据募投项目资金需求合理确定。根据发行询价及协商定价结果，若按照拟公开发行新股数量上限预计募集资金额（扣除与本次发行上市相关的保荐费用、审计费用、验资费用、评估费用、律师费用、发行手续费及信息披露费用以及由本公司承担的承销费用后）超过募集资金投资项目所需资金总额，公司将适当减少拟公开发行新股数量，同时调整股东拟公开发售股数，直至拟公开发行新股数量与股东拟公开发售股数合计达到本次公开发行后总股本的 25%。

（七）每股发行价格：由发行人和主承销商通过向网下投资者询价的方式或以证监会认可的其他方式确定。

（八）发行费用分摊原则：公司按本次拟公开发行新股数量占本次拟公开发行新股数量与股东拟公开发售股数之和的比例分摊承销费用；公开发售股票的各股东按其拟公开发售股数占本次拟公开发行新股数量与股东拟公开发售股数之和的比例分摊承销费用；保荐费用、审计费用、验资费用、评估费用、律师费用、发行手续费及信息披露费用由公司承担。

（九）公司股东公开发售股票的股东范围和原则：

1、公司股东公开发售股票的股东范围

截至本公司股东大会审议首次公开发行并在创业板上市方案之日，拟公开发售股票的公司股东公开发售的股票，其已持有时间应当在 36 个月以上。

2、公司股东公开发售股票的原则：

（1）截至本公司股东大会审议首次公开发行并在创业板上市方案之日，拟公开发售股票的公司股东公开发售的股票，其已持有时间应当在 36 个月以上。

（2）本公司股东公开发售股票应当遵守《证券发行与承销管理办法》的规定，发行价格与新发行股票的价格相同。

（3）束盈、朱际翔、刘惠、李树平、黎祖尧拟公开发售股数不超过其在本次发行前持有公司股票数量的 25%。

（4）截至本公司股东大会审议首次公开发行并在创业板上市方案之日，束盈、朱际翔、文立玲、王永辉、孙晖、刘惠、李树平、黎祖尧和易长柏通过以各自持有期逾 36 个月的持股数量为权重分摊的方式确定各自拟公开发售股数。具体计算公式为：

单一股东拟公开发售股数＝该股东本次发行前持有期逾 36 个月的股票数量÷本次拟公开发售股票股东持有的持有期逾 36 个月的股票总数×公司股东公开发售股票总数。

（5）如果束盈、朱际翔、刘惠、李树平、黎祖尧拟公开发售股数之和已达其本次公开发行前持股数量的 25%，却仍无法满足本公司首次公开发行并上市要求，剩余需公开发售的股票由文立玲、王永辉、孙晖通过以各自持股数量为权重分摊的方式确定各自补充公开发售股数，以完成公司首次公开发行并上市。

3、本公司本次拟公开发行新股与公司股东拟公开发售股票的最终数量，在遵循前述原则基础上，由公司与保荐机构（主承销商）协商共同确定，并将以中国证监会等监管机关的核准的数量为限。本次发行中，拟公开发售股票的股东在公开发售股票时无优先顺序。

（十）股东公开发售股票所得资金不归本公司所有，所得资金归出售股票的股东所有。

（十一）发行对象：符合资格的询价对象和符合《创业板市场投资者适当性管理暂行规定》条件的在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）。

（十二）发行方式：网下向询价对象配售与网上向社会投资者定价发行相结合的方式。

（十三）股票上市地：深圳证券交易所。

十、股东公开发售股票对发行人控制权、治理结构及生产经营的影响

本次发行前，束盈直接持有本公司 63.19%的股权，为公司控股股东、实际

控制人；本次发行完成后，束盈仍为公司控股股东、实际控制人。因此，股东公开发售股票不会导致公司实际控制人发生变更。

本公司已按照《公司法》、《证券法》等相关规定的要求，建立了由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的公司治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡机制。因此，股东公开发售股票不会对公司治理结构构成重大不利影响。

本公司资产、人员、财务、机构、业务独立，具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力，公司经营战略、主营业务和业务流程不会因股东公开发售股票而发生重大变化。因此，股东公开发售股票亦不会对公司生产经营构成重大不利影响。

十一、发行人的持续盈利能力

保荐机构核查后认为：发行人所处行业受到国家政策支持，发展前景广阔，发行人拥有较强的综合实力和核心竞争力，具备持续盈利能力。

本公司拟在创业板发行并上市，创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，本公司未来也可能面临营业收入、净利润增速放缓，不能保持成长性的风险。本公司特别提醒投资者仔细阅读本招股说明书“第四节 风险因素”章节全文，关注该节列示的各项风险因素。

目 录

发行人声明 3

重大事项提示 4

一、本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺 4

二、本次发行前持股 5%以上股东的持股意向和减持意向 7

三、上市后三年内股价低于每股净资产时稳定股价的预案及相关当事人的承诺 8

四、相关责任主体关于发行上市申请文件的真实性、准确性、完整性、及时性以及股份回购事项的承诺 11

五、上市前滚存利润分配方案 14

六、本次发行上市后的股利分配政策、现金分红比例及全体股东的承诺 15

七、发行人及董事、高级管理人员关于填补被摊薄即期回报的措施及承诺 21

八、发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员未能履行承诺时的约束措施 24

九、本次公开发行方案 26

十、股东公开发售股票对发行人控制权、治理结构及生产经营的影响 28

十一、发行人的持续盈利能力 29

目 录 30

第一节 释义 36

一、基本术语 36

二、专业术语 39

第二节 概览 43

一、发行人简介 43

二、发行人控股股东及实际控制人情况简介 46

三、发行人主要财务数据及主要财务指标 46

四、募集资金用途.....48

第三节 本次发行概况 50

一、本次发行的基本情况.....50
二、本次发行有关当事人.....52
三、本次发行相关事项.....54
四、本次发行预计时间表.....55

第四节 风险因素 56

一、人力资源成本上涨风险.....56
二、专业人才引进不足及流失风险.....56
三、业绩增速放缓的成长性风险.....57
四、净资产收益率和每股收益下降的风险.....57
五、应收账款发生坏账损失的风险.....57
六、应收账款周转率下滑的风险.....58
七、快速成长导致的管理风险.....58
八、市场竞争日趋激烈的风险.....58
九、招投标风险.....59
十、委外风险.....59
十一、经营房产租赁风险.....60
十二、业绩季节性波动的风险.....60
十三、跨区域分散经营的风险.....61
十四、募集资金投资项目的实施风险.....61
十五、募集资金项目新增固定资产投资折旧、无形资产摊销导致利润下滑的风险.....62
十六、大股东控制风险.....62
十七、宏观经济景气度变化风险.....62
十八、行业政策风险.....63

第五节 发行人基本情况 64

一、发行人基本情况.....64
二、发行人设立情况.....65
三、发行人设立以来的重大资产重组情况.....70
四、发行人的股权结构和组织结构.....76
五、发行人控、参股公司情况.....80
六、持有 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况.....98
七、发行人股本情况.....99
八、发行人员工情况.....102
九、发行人、发行人的股东、发行人董事、监事、高级管理人员、本次发行的保荐人及证券服务机构作出的重要承诺及其履行情况和约束措施.....103

第六节 业务与技术.....106

一、发行人主营业务及其变化情况.....106
二、发行人所处行业的基本情况.....146
三、发行人报告期内主营业务情况.....184
四、与发行人业务相关的主要固定资产及无形资产情况.....192
五、发行人拥有的特许经营权情况.....219
六、发行人生产技术和研究开发情况.....219
七、发行人境外生产经营和资产情况.....229
八、发行人的专业资质和获取奖项情况.....230
九、发行人未来发展与规划.....233

第七节 同业竞争和关联交易.....240

一、独立性.....240
二、同业竞争.....242
三、关联交易.....243

第八节 董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与公司治理.....257

一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介.....257
二、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员及其近亲属持有发行人股份情

况.....269
三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况.....270
四、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及外聘专家委员会委员薪酬情况.....272
五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与发行人签订的协议及履行情况.....274
六、最近两年董事、监事和高级管理人员的变动情况.....275
七、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度以及董事会专门委员会的运行情况.....276
八、发行人管理层对内部控制的自我评估意见以及注册会计师对发行人内部控制的鉴证意见.....285
九、发行人近三年合规情况.....286
十、发行人资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况和对外担保情况.....289
十一、发行人资金管理、对外投资、对外担保制度及执行情况.....289
十二、发行人保护投资者权益方面的政策及制度安排.....292
十三、发行人薪酬水平.....293
第九节 财务会计信息与管理层分析 294
一、最近三年经审计的合并财务报表.....294
二、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况.....298
三、主要会计政策和会计估计.....300
四、主要会计政策、会计估计的变更.....315
五、发行人主要税项.....315
六、最近一年收购兼并情况.....316
七、经申报会计师鉴证的非经常性损益明细表.....317
八、主要财务指标.....317
九、发行人设立时及报告期内资产评估情况.....320
十、发行人设立时与设立后历次验资情况.....321
十一、期后事项、或有事项及其他重要事项.....322

十二、财务状况分析.....323
十三、盈利能力分析.....356
十四、现金流量分析.....385
十五、发行人财务状况和盈利能力未来趋势.....389
十六、发行人股利分配政策及分配情况.....394
十七、发行人股东未来分红回报规划.....398
十八、发行人股东关于利润分配的承诺.....401
十九、关于首次公开发行股票摊薄即期回报的填补措施.....402

第十节 募集资金运用.....411

一、本次募集资金投资项目概况.....411
二、本次募集资金投资项目与现有业务的关系.....412
三、全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目.....413
四、管理信息系统建设项目.....427
五、补充与主营业务相关的营运资金.....435
六、募集资金投资项目前期投入情况.....438
七、募集资金投资项目对发行人经营成果和财务状况的影响.....438

第十一节 其他重要事项.....441

一、重大合同.....441
二、对外担保事项.....445
三、对发行人可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项.....445
四、发行人控股股东和实际控制人、控股子公司，发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项.....445
五、发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员涉及刑事诉讼的情况.....446

第十二节 有关声明.....447

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明.....447
二、保荐人（主承销商）声明.....449

三、发行人律师声明.....450
四、会计师事务所声明.....451
五、验资机构声明.....452
六、资产评估机构声明.....453
第十三节 附 件.....454
一、文件目录.....454
二、查阅时间.....454
三、查阅地点.....454

第一节 释义

本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语具有如下含义：

一、基本术语

巅峰智业、发行人、本公司、股份公司、公司	指	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司
设计中心	指	北京达沃斯巅峰旅游景观设计中心，系发行人前身
规划设计院	指	北京达沃斯巅峰旅游规划设计院，系发行人前身
巅峰有限	指	北京达沃斯巅峰旅游规划设计院有限公司，系发行人前身
巅峰旅投	指	北京达沃斯巅峰旅游投资管理有限公司
巅峰国智	指	北京巅峰国智旅游投资管理有限公司，系巅峰旅投前身
巅峰美景	指	北京巅峰美景科技有限责任公司
艾肯设计	指	上海艾肯联合建筑规划设计顾问有限公司
智业咨询	指	北京巅峰智业咨询顾问有限公司
国智景元	指	北京国智景元旅游顾问有限公司
巅峰丽景	指	北京巅峰丽景园林景观工程有限公司
周村景区	指	淄博周村古镇旅游开发管理有限公司
川旅景区	指	四川川旅景区经营管理有限责任公司
巅峰新赣南	指	北京巅峰新赣南投资管理有限公司
吉安渼陂	指	吉安市青原区渼陂古村旅游发展有限公司
巅峰嘉业	指	北京巅峰嘉业旅游文化投资有限公司
滨州兵圣	指	山东滨州兵圣旅游开发经营有限公司
国智创想	指	北京国智创想旅游文化传媒有限公司

拓普金榜	指	拓普金榜（北京）休闲文化传媒有限公司
上海分公司	指	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司上海分公司
成都分公司	指	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司成都分公司
西安分公司	指	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司西安分公司
南昌分公司	指	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司南昌分公司
广州分公司	指	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司广州分公司
哈尔滨分公司	指	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司哈尔滨分公司
朝阳分公司	指	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司朝阳分公司
贵阳办事处	指	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司驻贵阳办事处
南宁办事处	指	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司驻南宁办事处
股东大会	指	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司股东大会
董事会	指	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司董事会
监事会	指	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司监事会
《公司章程（草案）》	指	经本公司 2016 年度第一次临时股东大会审议通过，为本次发行及上市之目的，依据《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引（2014 年修订）》和《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指

		引》等法律、法规和规范性文件的规定全面修订的《北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司章程（草案）》，自公司 A 股股票在深圳证券交易所创业板上市之日起生效
《公司章程》	指	根据上下文义所需，指当时有效的《北京达沃斯巅峰旅游规划设计院有限公司章程》或《北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司章程》
董监高	指	董事、监事及高级管理人员
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
全国人大常委会	指	全国人民代表大会常务委员会
国务院	指	中华人民共和国国务院
财政部	指	中华人民共和国财政部
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展与改革委员会
国家旅游局	指	中华人民共和国国家旅游局
住建部	指	中华人民共和国住房和城乡建设部
人社部	指	中华人民共和国人力资源和社会保障部
证监会、中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
银监会	指	中国银行业监督管理委员会
保监会	指	中国保险监督管理委员会
国家外汇局	指	国家外汇管理局
国家统计局	指	中华人民共和国国家统计局
国家质监局	指	国家质量监督检验检疫总局
文化部	指	中华人民共和国文化部
商务部	指	中华人民共和国商务部
建设部	指	中华人民共和国建设部，系中华人民共和国住房和城乡建设部前身
交易所、证券交易所	指	深圳证券交易所

中信建投证券、保荐机构、主承销商	指	中信建投证券股份有限公司
金杜律师、发行人律师	指	北京市金杜律师事务所
大华会计师、发行人会计师	指	根据上下文义所需，指大华会计师事务所（特殊普通合伙）或其前身大华会计师事务所有限公司
天圆开评估、资产评估机构	指	北京天圆开资产评估有限责任公司
人民币普通股、A 股	指	经中国证监会批准，向中国境内投资者发行，在境内证券交易所上市，以人民币标明面值，以人民币认购和交易的普通股股票
本次发行	指	公司本次向社会公开发行不超过 1,000 万股人民币普通股（A 股）股票的行为
本招股说明书	指	《北京巅峰智业旅游文化创意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》
最近三年、报告期	指	2013 年、2014 年及 2015 年
最近三年末、报告期各期末	指	2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日及 2015 年 12 月 31 日
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元

二、专业术语

旅游景区	指	具有统一经营管理机构和明确的地域范围，提供观光休闲活动为主的独立管理区，简称“景区”，包括风景区、文博院馆、寺庙观堂、自然保护区、主题公园、森林公园、地质公园、游乐园、动物园、植物园及工业、农业、经贸、科教、军事、体育、文化艺术等
旅游综合体	指	基于一定的旅游资源、特色产业资源与土地基

		础，以旅游观光、休闲、度假为目标导向的旅游产业聚集区，包括旅游地产、旅游小镇、旅游度假区、产业园（工业、农业、文化）、新农村旅游社区等
旅游发展规划	指	根据旅游资源的禀赋、旅游业的历史、现状和市场要素的变化所制定的目标体系，以及为实现目标体系对旅游发展要素所做的安排
旅游区规划	指	为保护、开发、利用和经营管理旅游资源富集、旅游产品要素及产业集聚的地域空间，使其发挥多种功能和作用而进行的各项旅游要素的统筹部署和具体安排
旅游区总体规划	指	旅游区在开发、建设之前编制的总体规划，任务包括分析旅游区客源市场，确定旅游区的主题形象，划定旅游区的用地范围及空间布局，安排旅游区基础设施建设内容，提出开发措施、进行投资分析等，简称“总规”
旅游区控制性详细规划	指	在旅游区总体规划的指导下，为近期建设需要编制的详细规划，任务包括以总体规划为依据，详细规定区内建设用地的各项控制指标和其他规划管理要求，为区内一切开发建设活动提供指导
旅游区修建性详细规划	指	针对旅游区当前要建设的地段编制的详细规划，任务包括在总体规划或控制性详细规划的基础上，进一步深化和细化，用以指导各项建筑和工程设施的设计和施工，简称“修规”
专项旅游规划	指	对重点旅游资源、特定区域或特定时间段内旅游项目、设施和服务功能配套等方面所做的安排
旅游景观设计	指	运用旅游景观学原理，对旅游区内的各种景观要素进行整体规划与设计，使旅游景观要素空间分布格局、形态与自然环境中的各种生态过程和人

		类观瞻协调及和谐统一的一种综合设计
旅游建筑设计	指	综合运用建筑学原理和建筑艺术理念，对旅游景区相关建筑（包括作为旅游资源的建筑和为游客提供旅游服务的相关建筑设施）造型、风格、空间、色彩进行的合理安排
旅游 VI 设计	指	即旅游视觉识别系统设计（Tourism Visual Identity System Design），将旅游相关的核心文化、发展理念、内涵特性运用整体的传达系统，通过标准化、规范化的形式语言和系统化的视觉符号传达给社会大众，具有突出旅游品牌特性，塑造旅游品牌形象的功能
景区运营管理	指	根据景区所有者的授权，派驻人员参与景区的开发、经营和管理，以实现合同约定的经营目标并获取管理费用
商务旅游	指	商务旅游者以商务为主要目的，离开自己的常住地到外地或外国所进行的商务活动及其他活动，通常包括谈判、会议、展览、科技文化交流活动以及随之带来的住宿、餐饮、交通、游览、休闲、通讯等活动
生态旅游	指	以有特色的生态环境为主要景观的旅游。即以可持续发展为理念，以保护生态环境为前提，以统筹人与自然和谐为准则，并依托良好的自然生态环境和独特的人文生态系统，采取生态友好方式开展生态体验、生态教育、生态认知并获得身心愉悦的旅游方式
大纲	指	旅游规划的初步方案文件，立足基础分析，确定规划框架、技术路线及核心思路
初稿	指	旅游规划的中间阶段文件，在大纲基础上，围绕核心思路，提升规划方案质量与深度，遵循规划

		框架与技术路线完善规划成果
终稿	指	旅游规划的最终成果文件，在初稿基础上，修改完善，形成包括完整文字与图件内容，符合相关规范与要求的规划成果
方案设计	指	根据设计任务书，立足科学的场地分析和已有规划分析，提出与场地和已有规划造型、色彩相协调的建筑或景观概念方案，明确建设方向
扩初设计	指	即扩大性初步设计，系在方案设计确定的基础上，以方案的可实施性为目标进一步设计，针对建筑或景观的尺度、外观、造型等进行细化，并对重要节点提出相应结构构思方案，是方案的再推敲阶段
施工图设计	指	在方案及扩初设计的基础上，在工程预算控制的前提下，结合相关国家或地方建造标准图集，主要通过图纸表达设计者的意图和全部设计结果，作为施工制作的依据，是设计和施工工作的桥梁
委外	指	将全部或部分合同工作内容委托外部其他机构完成
ERP	指	Enterprise Resource Planning，企业资源计划系统
OA	指	Office Automation，办公自动化系统
CRM	指	Customer Relationship Management，客户关系管理系统
ISO9001	指	国际标准化组织（ISO）发布的世界通用的关于质量管理和质量保证方面的系列标准
ISO14001	指	国际标准化组织（ISO）发布的环境管理体系标准

本招股说明书所列示的合计数据可能与相关单项数据直接相加之和存在尾数差异，系因四舍五入所致。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人简介

（一）发行人基本情况

公司名称	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司
英文名称	Beijing Davost Tourism & Cultural Creativity Co., Ltd.
公司简称	巅峰智业
注册资本	3,000 万元
实收资本	3,000 万元
法定代表人	束盈
有限公司成立日期	2008 年 4 月 22 日
股份公司变更日期	2012 年 11 月 27 日
公司住所	北京市大兴区安定镇兴安营村东原老镇政府院内
联系地址	北京市朝阳区左家庄 1 号国门大厦 B301
邮政编码	100028
互联网地址	http://www.davost.com/
电子邮箱	IR@davost.com
负责信息披露和投资者关系的部门	董事会办公室
部门负责人	许斌
联系电话	010-57310019
传真	010-57310019

经营范围	建设工程项目管理；工程勘察、工程设计；旅游规划设计；旅游景观设计；旅游信息咨询（中介除外）；会议服务（不含食宿）；市场调研；企业形象策划；开发旅游设备；组织文化艺术交流活动（演出除外）；承办展览展示；电子商务服务；区域规划；城市规划；村镇规划；风景名胜区规划；城市园林绿化规划；农业、林业规划；技术服务；技术开发；技术咨询；应用软件服务；数据处理（数据处理中的银行卡中心，PUE 值在 1.5 以上的云计算数据中心除外）；教育咨询；设计、制作、代理、发布广告；企业策划；企业管理咨询；企业管理。（领取本执照后，应到市规划委、市住建委取得行政许可。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。）

（二）发行人设立情况

本公司是由巅峰有限整体变更设立的股份有限公司。2012 年 11 月 12 日，巅峰有限召开股东会会议，全体股东一致同意巅峰有限变更为股份有限公司，并以巅峰有限截至 2012 年 8 月 31 日经审计净资产 6,058.03 万元为基数，按 1: 0.47 的比例折为股份公司 2,850 万股，注册资本 2,850 万元，每股面值 1 元。2012 年 11 月 27 日，公司在北京市工商行政管理局完成工商变更登记，领取了注册号为 110115003358957 的营业执照。

（三）发行人主营业务情况

本公司始创于 2001 年，主要从事旅游规划设计业务和景区运营管理业务，其中核心业务为旅游规划设计业务。公司是国内规模、市场占有率领先的全产业链旅游创意服务商，是国内最早专业从事旅游规划设计业务的企业之一。公司致力于成为我国旅游规划设计行业的推动者和领先者，经过十余年的发展，公司在行业内逐渐形成了较强的技术优势和核心竞争力，已成为行业内具有强大影响力

的品牌企业。公司业务已覆盖全国大部分省区，累计完成项目已达 1,800 余项。公司在以旅游规划设计业务为核心的基础上，不断扩大旅游相关业务的服务范围，主营业务已扩展到景区运营管理业务。

本公司核心业务旅游规划设计业务分为规划类业务和设计类业务，其中规划类业务包括旅游发展规划、旅游区规划和专项旅游规划，设计类业务包括旅游景观设计、旅游建筑设计和旅游 VI 设计等。截至本招股说明书签署日，公司拥有旅游规划设计甲级资质、城乡规划编制甲级资质、工程设计建筑行业（建筑工程）乙级资质、风景园林工程设计专项乙级资质、土地规划乙级机构资质、工程咨询丙级资质。公司汇聚了旅游经济、城市规划、建筑设计、市场营销、文化历史、资源环境、美术设计等多个领域的专业人才，具备优秀的旅游规划设计能力、文化创意能力和景区运营管理能力。公司近年来承担了中国丝绸之路旅游区旅游总体规划，丝绸之路经济带和海上丝绸之路旅游合作发展战略规划，贵州省生态文化旅游产业发展规划，福建省旅游产业创新提升规划，海南省旅游业发展总体规划，江西省旅游业发展规划修编，湖北省旅游业发展“十三五”规划纲要，天津市旅游业发展“十三五”规划，广州市旅游业“十三五”发展规划，杭州市“十三五”旅游休闲业发展规划（2016-2020），桂林市旅游总体规划修编（2015-2020），海西国家级文化产业园概念性规划，中航地产巽寮湾中欧交流基地项目概念性规划设计，八达岭长城大景区概念性规划，“洪湖岸边是家乡”湿地生态旅游城详细规划，齐鲁酒地生态农业园系列规划，山东省泰山风景名胜区旅游总体规划，江苏省南京“秦淮河——长干里”旅游开发概念性策划，陕西省汉唐帝陵旅游专项建设规划，山东周村古商城旅游总体规划，重庆万盛黑山谷提升改造策划规划及方案设计，华北及东北区域红色区域旅游规划，四川省攀枝花市旅游营销总体策划，北京奥林匹克公园创建国家 AAAAA 级旅游景区全程咨询服务，西咸空港新城城市中心区发展策略研究及城市设计，内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计，黄河口湿地公园放飞区景观概念性规划，湖南资兴市东江湖创建国家 AAAAA 级旅游景区提升规划及重要景点修建性详细规划等一大批标志性旅游规划设计项目，并受托为贵州龙宫风景名胜区、重庆万盛黑山谷景区、湖南资兴市东江湖旅游景区、山东周村古商城、内蒙布苏里北疆军事文化区和五女峰国家森林公园等 10 余家国家 AAAAA 级和 AAAA 级景区提供运营管理服务。

本公司获得了多项荣誉，已拥有较高的行业知名度，近年来，公司获得的代表性荣誉详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“八/（二）发行人主要荣誉和奖项情况”。

二、发行人控股股东及实际控制人情况简介

本公司控股股东和实际控制人为束盈，现持有公司 18,956,875 股股份，占本次发行前公司股份总数的 63.19%[1]。束盈为公司的主要发起人之一，兼任巅峰美景执行董事和艾肯设计执行董事。

束盈女士（身份证号码：11010819760509xxxx），1976 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，工商管理硕士学位，中欧国际工商学院 EMBA，2002 年至 2004 年历任设计中心执行董事、总经理，2004 年至 2008 年任规划设计院执行董事兼总经理，2008 年至 2012 年任巅峰有限董事长，现任本公司董事长兼总经理，兼任巅峰美景执行董事、艾肯设计执行董事和赣州巅峰文化旅游发展有限公司董事，全面负责公司的经营管理工作。

三、发行人主要财务数据及主要财务指标

（一）合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产	20,968.18	17,507.05	16,089.99
资产总计	23,717.79	20,270.92	18,663.58
流动负债	9,221.45	7,722.78	8,986.39
负债合计	9,221.45	7,722.78	8,986.39
股东权益合计	14,496.34	12,548.14	9,677.19
归属于母公司所有者权益	14,399.77	12,548.14	9,677.19

[1] 本招股说明书中，对本公司的持股比例均保留两位小数。

（二）合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
营业总收入	21,905.05	23,438.03	20,893.94
营业利润	3,302.38	4,458.47	4,425.63
利润总额	3,335.59	4,528.57	4,452.59
净利润	2,690.20	3,470.94	3,267.55
归属于母公司所有者的净利润	2,691.63	3,470.94	3,313.02
非经常性损益	25.24	51.82	98.72
扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东净利润	2,666.39	3,419.12	3,214.30

（三）合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
经营活动产生的现金流量净额	939.72	1,931.87	3,405.05
投资活动产生的现金流量净额	-435.37	-571.22	-1,082.31
筹资活动产生的现金流量净额	434.92	-861.62	-104.21
现金及现金等价物净增加额	939.28	499.03	2,218.53

（四）主要财务指标

财务指标	2015年12月31日/2015年度	2014年12月31日/2014年度	2013年12月31日/2013年度
流动比率（次）	2.27	2.27	1.79
速动比率（次）	2.18	2.17	1.67
资产负债率（母公司）	41.40%	39.34%	44.99%
应收账款周转率（次）	2.35	3.18	4.38
存货周转率（次）	12.39	11.64	12.20
息税折旧摊销前利润（万元）	3,825.01	4,991.76	4,820.51
归属于母公司所有者的净利润（万元）	2,691.63	3,470.94	3,313.02

财务指标	2015年12月31日/2015年度	2014年12月31日/2014年度	2013年12月31日/2013年度
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	2,666.39	3,419.12	3,214.31
基本每股收益（元）	0.8972	1.1570	1.1043
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元）	0.8888	1.1397	1.0714
加权平均净资产收益率	20.29%	31.38%	41.00%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	20.10%	30.91%	39.78%
利息保障倍数（倍）	55.65	8,204.93	844.53
每股净资产（元）	4.80	4.18	3.23
每股净现金流量（元）	0.31	0.17	0.74
每股经营活动的现金流量（元）	0.31	0.64	1.14
无形资产占净资产的比例	0.32%	0.35%	0.26%

四、募集资金用途

经本公司 2013 年年度股东大会、2014 年年度股东大会、2015 年第一次临时股东大会及 2016 年第一次临时股东大会审议批准，公司本次发行募集资金扣除发行费用后，拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	资金需求	拟以募集资金投入	投资进度计划		
				第一年	第二年	第三年
1	全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目	12,728.41	12,728.41	1,362.26	9,519.83	1,846.32
2	管理信息系统建设项目	2,289.36	2,289.36	1,124.36	1,085.00	80.00
3	补充与主营业务相关的营运资金项目	5,755.67	5,000.00	-	2,255.19	3,500.48
	合计	**20,773.44**	**20,017.77**	**2,486.62**	**12,860.02**	**5,426.80**

上述项目总投资 20,773.44 万元，拟以本次募集资金投入 20,017.77 万元,差

额部分将由本公司自筹解决。本次发行实际募集资金量较募集资金项目需求若有不足，则不足部分由本公司自筹解决。本次发行募集资金到位之前，公司根据以上项目进度的实际情况自筹资金先行投入的，待募集资金到位之后按照有关规定予以置换。募集资金投资项目的具体内容详见本招股说明书“第十节 募集资金运用”。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

发行股票类型	人民币普通股（A 股）
每股面值	1.00 元
公开发行股数	不超过 1,000 万股，占发行后总股本的比例为 25%
拟公开发行新股数量	不超过 1,000 万股
股东拟公开发售股数	不超过 428 万股，且不得超过自愿设定 12 个月及以上限售期的投资者获得配售股票的数量
拟公开发行新股数量和股东拟公开发售股数的调整机制	拟公开发行新股数量将根据募集资金投资项目资金需求合理确定。根据发行询价及协商定价结果，若按照拟公开发行新股数量上限预计募集资金额（扣除与本次发行上市相关的保荐费用、审计费用、验资费用、评估费用、律师费用、发行手续费及信息披露费用以及由本公司承担的承销费用后）超过募集资金投资项目所需资金总额，公司将适当减少拟公开发行新股数量，同时调整股东拟公开发售股数，直至拟公开发行新股数量与股东拟公开发售股数合计达到本次公开发行后总股本的 25%
公司股东公开发售股票的股东范围	截至本公司股东大会审议首次公开发行并在创业板上市方案之日，拟公开发售股票的公司股东公开发售的股票，其已持有时间应当在 36 个月以上
公司股东公开发售股票的原则	1、本公司首次公开发行时，拟公开发售股票的公司股东公开发售的股票，其已持有时间应当在 36 个月以上 2、本公司股东公开发售股票应当遵守《证券发行与承销管理办法》的规定，发行价格与新发行股票的价格相同 3、束盈、朱际翔、刘惠、李树平、黎祖尧拟公开发售股数不超过其在本次发行前持有公司股票数量的 25% 4、截至本公司股东大会审议首次公开发行并在创业板上市方案

	之日，束盈、朱际翔、文立玲、王永辉、孙晖、刘惠、李树平、黎祖尧和易长柏通过以各自持有期逾 36 个月的持股数量为权重分摊的方式确定各自拟公开发售股数。具体计算公式为：单一股东拟公开发售股数＝该股东本次发行前持有期逾 36 个月的股票数量÷本次拟公开发售股票股东持有的持有期逾 36 个月的股票总数×公司股东公开发售股票总数 5、如果束盈、朱际翔、刘惠、李树平、黎祖尧拟公开发售股数之和已达其本次公开发行前持股数量的 25%，却仍无法满足本公司首次公开发行并上市要求，剩余需公开发售的股票由文立玲、王永辉、孙晖通过以各自持股数量为权重分摊的方式确定各自补充公开发售股数，以完成公司首次公开发行并上市
单个股东分摊公开发售股份的数量	【】
每股发行价格	【】元（由公司和主承销商通过向网下投资者询价的方式或以证监会认可的其他方式确定）
发行市盈率	【】倍（每股收益按照【】年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）
发行前每股净资产	【】元（根据【】年末经审计的净资产除以本次发行前总股本计算）
发行后每股净资产	【】元（根据【】年末经审计的净资产加上本次发行募集资金净额除以本次发行后总股本计算）
发行市净率	【】倍（按发行价格除以发行后每股净资产计算）
发行方式	网下向询价对象配售与网上向社会投资者定价发行相结合的方式
发行对象	符合资格的询价对象和符合《创业板市场投资者适当性管理暂行规定》条件的在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
承销方式	余额包销
预计募集资金总额	【】万元

预计募集资金净额	【】万元
发行费用概算	本次发行费用总额约为【】万元，其中承销费用【】万元，保荐费用【】万元，审计费用【】万元，验资费用【】万元，评估费用【】万元，律师费用【】万元，发行手续费及信息披露费用【】万元
发行费用分摊原则	公司按本次拟公开发行新股数量占本次拟公开发行新股数量与股东拟公开发售股数之和的比例分摊承销费用；公开发售股票的各股东按其拟公开发售股数占本次拟公开发行新股数量与股东拟公开发售股数之和的比例分摊承销费用；保荐费用、审计费用、验资费用、评估费用、律师费用、发行手续费及信息披露费用由公司承担

二、本次发行有关当事人

（一）发行人

发行人： 北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司

法定代表人： 束盈

住所： 北京市大兴区安定镇兴安营村东原老镇政府院内

联系地址： 北京市朝阳区左家庄 1 号国门大厦 B301

联系人： 许斌

电话： 010-57310019

传真： 010-57310019

（二）保荐机构（主承销商）

保荐机构（主承销商）： 中信建投证券股份有限公司

法定代表人： 王常青

住所： 北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼

联系地址： 北京市东城区朝内大街 2 号凯恒中心 B、E 座 3 层

保荐代表人： 李奔、赵凤滨

项目协办人： 李普海

项目成员： 林煊、黄才广、黎江、徐清平、李蕊来、邱一粟

电话： 010-85130588

传真： 010-65608450

（三）发行人律师

发行人律师： 北京市金杜律师事务所

负责人： 王玲

住所： 北京市朝阳区东三环中路 1 号环球金融中心办公楼东楼 20 层

经办律师： 宋彦妍、高怡敏

电话： 010-58785588

传真： 010-58785566

（四）发行人会计师

发行人会计师： 大华会计师事务所（特殊普通合伙）

法定代表人： 梁春

住所： 北京市海淀区西四环中路 16 号院 7 号楼 1101

签字注册会计师： 郝丽江、杨倩

电话： 010-58350011

传真： 010-58350077

（五）发行人资产评估机构

发行人资产评估机构： 北京天圆开资产评估有限责任公司

法定代表人： 王绍明

住所：	北京市海淀区中关村南大街乙 56 号方圆大厦 15 层
签字注册资产评估师：	王绍明、原丽娜
电话：	010-83914188
传真：	010-83915190

（六）股票登记机构

股票登记机构：	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
住所：	深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
电话：	0755-25938000
传真：	0755-25988122

（七）上市证券交易所

上市证券交易所：	深圳证券交易所
住所：	深圳市深南东路 5045 号
电话：	0755-82083333
传真：	0755-82083190

（八）收款银行

收款银行：	工商银行北京东城支行营业室
户名：	中信建投证券股份有限公司
银行账号：	0200080719027304381

三、本次发行相关事项

本公司与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、本次发行预计时间表

1、刊登发行公告日期：【】年【】月【】日至【】年【】月【】日

2、开始询价推介日期：【】年【】月【】日

3、刊登定价公告日期：【】年【】月【】日

4、申购日期和缴款日期：【】年【】月【】日

5、股票上市日期：发行完成后尽快安排上市

第四节 风险因素

投资者在评价本公司此次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别认真地考虑下述可能直接或间接对本公司经营状况、财务状况、持续经营和盈利能力以及对本次发行产生重大不利影响的各项风险因素。上述风险因素遵循重要性原则按顺序披露。

一、人力资源成本上涨风险

人力资源成本是本公司主营业务成本的重要组成部分，2013-2015 年，人力资源成本占主营业务成本的比例分别为 60.29%、65.00%和 59.63%。近年来，随着国民经济的发展，我国人力资源成本呈现持续上涨趋势，2007-2014 年，我国城镇单位就业人员年平均工资由 24,721 元增长至 56,339 元，复合年均增长率为 12.49%。同时，公司旅游规划设计业务需要大量高素质的专业规划设计人才，为稳定并持续引进人才，公司薪酬水平相对较高。经过长期的发展和积累，公司已拥有一支学历层次、专业能力和综合素质较高的人才队伍，其中拥有本科及以上学历的员工数量占比超过 85%，拥有注册建筑师、注册结构工程师、城市规划师、景观设计师等专业资质的人员超过 30 名，是公司竞争优势的重要基础。随着公司经营规模的进一步扩张，公司人员数量尤其是高素质人才的数量将进一步增加。如果未来公司人力资源成本上涨的幅度超过收入增长的幅度，将对公司的盈利产生一定的影响。

二、专业人才引进不足及流失风险

旅游规划设计是一个智力密集型的服务行业，业务涉及旅游经济、市场营销、文化历史、资源环境、城市规划、建筑设计等多个领域，要求从业人员具备较高的文化修养和综合素质，人力资源和人才队伍实力是本公司的核心竞争力之一。旅游规划设计行业在我国属于新兴行业，行业竞争的主要方式之一就是对中高端人才的争夺。公司已建立了较为完善的人力资源制度，为员工制定了具有竞争力的薪酬待遇和职业发展规划，增强对人才的吸引力和归宿感。随着业务规模的持

续扩张，公司对中高端规划设计人才以及企业管理、资本运营等专业的高素质人才的需求也将进一步增长，公司仍面临因专业人才引进不足或核心人才流失而不能满足业务发展需求的风险。

三、业绩增速放缓的成长性风险

2013-2015 年，本公司分别实现营业收入 20,893.94 万元、23,438.03 万元和 21,905.05 万元，2014 年增长 12.17%，2015 年受宏观经济环境等因素影响同比下降 6.54%。未来，随着公司业务规模不断扩大，营业收入、净利润等财务指标基数持续增大，维持高速增长的难度提高，且公司盈利能力与监管政策、行业景气度、经营策略和管理能力等多种因素密切相关，如果未来行业或经营出现重大不利变化，公司将面临营业收入、净利润增速放缓，不能保持成长性的风险。

四、净资产收益率和每股收益下降的风险

2013-2015 年，本公司按扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润计算的加权平均净资产收益率分别为 39.78%、30.91%和 20.10%；2013-2015 年按扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润计算的每股收益分别为 1.07 元/股、1.14 元/股和 0.89 元/股。报告期内，公司净资产收益率一直保持在较高水平，盈利状况良好。本次发行完成后，公司净资产和总股本将大幅提高，如果公司募集资金投资项目不能及时产生效益，或公司收入和利润的增长幅度低于净资产和总股本的增长幅度，公司存在发行后短期内净资产收益率和每股收益下降的风险。

五、应收账款发生坏账损失的风险

报告期内，随着本公司业务规模不断扩大，营业收入持续增长，公司应收账款增长较快。最近三年末，公司应收账款账面价值分别为 6,492.55 万元、8,251.89 万元和 10,352.78 万元，占总资产的比例分别为 34.79%、40.71%和 43.65%，应收账款金额及占比逐年上升。公司主要客户为旅游业相关政府部门、进入旅游领域的投资商和开发商以及众多的旅游景区，资信良好，公司应收账款发生大额坏

账的风险较小。如果客户出现财务状况不佳而无法按期付款的情况，将会使公司面临坏账损失的风险，给公司财务状况造成不利的影响。

六、应收账款周转率下滑的风险

报告期内，因应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度，公司应收账款周转率持续下降，2013-2015 年分别为 4.38 次、3.18 次和 2.35 次。在项目执行过程中，客户通常以公司提交的大纲、初稿、终稿或方案、扩初设计、施工图设计等业务成果是否通过审查等情况确定支付进度款，且受客户结算审批流程影响，进度款的支付往往滞后于项目实际进度，导致部分项目应收账款回款周期较长。若客户付款滞后于公司成本开支使公司被占用的营运资金规模较大，将削弱公司项目承揽和运营的能力，并可能对公司经营造成不利影响。

七、快速成长导致的管理风险

本公司近年来发展迅速，业务规模和资产规模不断扩大，经营业绩不断提升。公司主要管理人员在旅游规划设计行业从业多年，行业经验丰富，且熟悉公司基本情况和运营机制，积累了丰富的经营管理经验。公司管理层重视管理体系建设，在公司发展过程中逐步建立了一整套符合公司实际情况的管理体系，完善了法人治理结构，并通过了 ISO9001 质量管理体系认证。本次发行完成后，公司资产规模、人员规模和业务规模将进一步迅速扩大，如果公司管理层的业务素质及管理水平不能适应公司规模的需要，组织模式和管理制度未能及时调整完善，将会削弱公司的市场竞争力，从而对公司业务发展造成不利影响。

八、市场竞争日趋激烈的风险

旅游规划设计行业属于朝阳行业，市场前景广阔。未来一段时期内，我国经济社会发展仍处于重要战略机遇期，在国家产业政策和居民消费需求的共同推动下，旅游业作为战略性支柱产业进入稳定发展阶段，从而带动旅游规划设计行业迅速发展，不断吸引新的企业进入该业务领域。市场竞争主体除了本公司为代表的专业旅游规划设计企业外，传统的规划设计院、学校和科研院所等企业均有一

定的承接承做旅游规划设计业务的能力，市场竞争日趋激烈。

虽然与同行业其他企业相比，本公司具有一定的竞争优势，资产规模、经营业绩、创意能力、服务质量等在行业中均居前列，具有较高的市场地位和品牌知名度。但如果公司未能紧跟行业发展步伐，通过多种途径加强核心竞争力并扩大竞争优势，激烈的市场竞争可能降低公司的市场份额，从而对业务拓展和市场地位稳定造成不利影响。

九、招投标风险

本公司核心业务为旅游规划设计业务，主要客户为旅游业相关政府部门、进入旅游领域的投资商和开发商，以及众多的旅游景区。公司提供的服务产品主要为规划设计成果，主要表现为规划方案文本、设计文件和图纸以及专项报告等，与一般的工程建设项目区别较大。报告期内，公司部分客户采购公司服务时未采用公开招标方式，而采用邀标或者直接委托公司方式。近年来，随着工程招投标制度的广泛推行，旅游规划设计行业市场化程度正在日益提高。虽然公司拥有行业内较高的品牌知名度、优秀的创意能力优势、完备的业务体系和丰富的项目经验，但公开招投标方式的逐渐推广仍可能会对公司的业务开拓造成不利影响。此外，履行招投标程序的主体并非发行人，发行人为无过错方，但发行人部分服务合同有可能被终止履行或被判令无效，虽然发行人可就合同无效而受到的损失向责任方提出赔偿请求，但对发行人部分合同款项收回可能造成不利影响。

十、委外风险

报告期内，本公司在实施项目时，有部分工作内容通过委外方式完成：其一，为保证交付客户工作成果的精美度，公司将项目效果图/鸟瞰图制作、多媒体/动画制作、文本/图纸美化与印刷、市场调查等非关键环节工作内容委托专业机构完成，2013-2015 年，该部分委外成本占主营业务成本的比例分别为 3.01%、1.88%和 0.87%；其二，近年来，公司经营规模上升较快，业务人员相对紧张，为保障业务顺利发展，公司对临时人手短缺的项目通过委聘分包商的方式完成部分规划设计工作。2013 年以来，公司通过引进规划设计人员，收购艾肯设计，吸收技

术力量较强的设计团队，服务产能大幅增加，因服务产能因素引致的委外成本占主营业务成本比例下降较快，2013-2015 年，该部分委外成本占主营业务成本的比例分别为 13.00%、11.33%和 8.91%。随着公司经营规模的持续扩张，公司短期内仍需要通过委外方式完成部分合同工作。虽然公司已建立了严格的分包商筛选制度和内部管理流程，但仍无法完全排除分包商工作质量及效率不高等不确定因素。如果分包单位未严格按合同约定履行义务或未按时保质提交分包工作成果，公司可能受项目质量、工期延误等因素的影响而面临承担相应责任的风险，进而导致公司经济利益和市场信誉受损。

十一、经营房产租赁风险

本公司为文化创意服务企业，主要通过租赁房产满足办公所需。截至本招股说明书签署日，公司共租赁 20 处房产用于办公，总面积 9,492.55 平方米，其中 8,544.48 平方米租赁房产进行了租赁备案登记，180.00 平方米租赁房产无偿使用，另有 6 处共 768.07 平方米租赁房产正在办理租赁备案登记或因产权、业主原因暂无法办理租赁备案登记[2]。此外，在全部用于办公的租赁房产中，有 1,998.93 平方米租赁房产系住宅性质房产。虽然该等租赁房产面积较小，可替代性较强，公司在过去的经营中也未出现过租赁合同被有权第三方主张无效或被有权机关认定为无效的情形，但公司不能排除因上述情况对公司的运营造成不利影响的可能。

十二、业绩季节性波动的风险

本公司主要客户为旅游业相关政府部门、进入旅游领域的投资商和开发商，以及众多的旅游景区，其中政府或具有政府背景的客户以及政府主导的项目占比较高。2013-2015 年，公司政府类客户实现的收入分别为 9,830.05 万元、12,227.85 万元和 11,173.87 万元，占主营业务收入的比例分别为 49.22%、56.97%和 59.36%。一般来说，受政府预算管理影响，政府类客户一般下半年制订次年年度预算和投资计划，次年上半年确定项目投资、采购计划，年中或下半年开始落实实施。政

[2]巅峰旅投、巅峰美景向北京国门商务有限责任公司租赁房产面积已包含在本公司向北京国门商务有限责任公司租赁房产面积中，不再计入公司租赁房产总面积。

府类客户项目的工作成果体现、通过评审及相应收入确认较多发生在下半年。因此，公司主营业务收入下半年占比较高，存在经营业绩受季节性因素影响的风险。报告期内上下半年主营业务收入分布情况具体如下：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
上半年	9,178.21	48.76%	9,146.11	42.61%	7,831.41	39.21%
下半年	9,644.91	51.24%	12,316.82	57.39%	12,139.22	60.79%
合计	18,823.12	100.00%	**21,462.94**	**100.00%**	**19,970.63**	**100.00%**

十三、跨区域分散经营的风险

经过十余年的发展，本公司业务范围已覆盖全国大多数省区，是行业内少数具备跨区域经营能力和服务能力的企业之一。公司在北京总部以外，先后在上海、成都、西安、南昌、广州、贵阳、哈尔滨等地设立了分支机构，实现了业务的区域扩张。本次募集资金投资项目规划在 24 个城市建设本地化团队从而迅速响应客户需求，加强客户维护力度，为客户提供更为优质有效的服务。然而，由于我国旅游发展的区域差异较大，不同区域在经济发展、文化沉淀和消费能力等方面也存在较大差异，公司跨区域经营在市场开拓、项目质量管理、人力资源配备及资源整合等方面对公司管理提出更高的要求。公司存在一定的跨区域分散经营的管理风险。

十四、募集资金投资项目的实施风险

本公司本次发行募集资金拟投资于全国多层次旅游规划设计业务体系扩建项目、管理信息系统项目和补充与主营业务相关的营运资金项目。上述项目的开发进度和盈利情况将对公司未来的经营业绩产生重要影响。虽然公司对上述项目经过详细的论证，在人才、技术、市场方面进行充分准备，但也可能因政策环境、技术或市场发生不利变化，导致项目无法按照预计的进度进行，或者未能达到预期收益水平。

十五、募集资金项目新增固定资产投资折旧、无形资产摊销导致利润下滑的风险

本公司本次发行募集资金将投资的全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目和管理信息系统建设两个项目总投资额为 15,017.77 万元，按公司现行会计政策和会计估计，预计第一年新增固定资产折旧、无形资产摊销总额约为 188.87 万元，第二年约为 768.00 万元，第三年约为 1,445.55 万元。公司募集资金投资项目实施后将不断提高公司业务承做能力和市场拓展能力，提升公司盈利能力。如果募集资金投资项目不能产生预期效益，或者公司营业收入增加额不能消化上述折旧，则公司的经营业绩将受到不利影响。

十六、大股东控制风险

本次发行前，本公司控股股东、实际控制人束盈持有公司 63.19%的股份，为公司董事长兼总经理，本次发行完成后，束盈仍为公司控股股东、实际控制人。根据《公司章程（草案）》和相关法律法规规定，束盈能够通过股东大会和董事会行使表决权，由此能够对公司的董事人选、公司的经营决策和管理、投资方向、修改《公司章程》及股利分配等重大事项的决策进行控制或施加重大影响。虽然公司实际控制人未曾出现利用其控股地位损害公司或其他股东利益的情形，且公司已建立了规范的治理结构和决策机制，但仍可能存在大股东的部分利益与其他中小股东利益不一致的情形，大股东可能会促使公司做出有悖于公司其他股东最佳利益的决定，从而可能引发大股东控制的风险。

十七、宏观经济景气度变化风险

本公司主营业务旅游规划设计和景区运营管理均服务于旅游业，客户主要包含旅游业相关政府部门、进入旅游领域的投资商和开发商，以及众多的旅游景区，旅游业的发展对本行业有重大影响。近年来，国家进一步放开旅游业市场，鼓励和引导民间资本投资旅游业，旅游业投资日趋活跃，投资主体明显增加。根据《2013 年中国旅游投资报告》及国家旅游局统计，2013 年国家旅游局旅游项目管理系统统计在列的项目数量 7,658 个，投资总额累计达到 6. 85 万亿元，比 2012

年增加 27.2%。此外，随着国民经济的不断快速发展，我国城镇居民年人均可支配收入稳步增长，从 2009 年的 17,175 元增长至 2014 年的 28,844 元[3]。旅游业投资额和居民收入的稳步增加，为旅游业以及旅游规划设计行业发展提供良好的发展环境。目前，我国经济处于结构调整的转型过程中，经济增长速度放缓，未来宏观经济的景气度面临一定的不确定性，旅游业务投资额和居民旅游需求的增速也可能放缓，从而对公司业务的发展带来不利影响。

十八、行业政策风险

旅游规划设计行业的发展离不开行业政策的支持。2009 年 12 月发布的《国务院关于加快发展旅游业的意见》指出“把旅游业培育成国民经济的战略性支柱产业和人民群众更加满意的现代服务业”，“加强规划和法制建设。制定全国旅游业发展规划，旅游基础设施和重点旅游项目建设要纳入国民经济和社会发展规划。”2013 年 2 月出台的《国民旅游休闲纲要（2013-2020 年）》首次提出“要把国民旅游休闲纳入各级国民经济和社会发展规划，以及相关行业和部门的发展规划；加强对各地旅游休闲发展的分类指导，鼓励有条件的地方编制适合本地区旅游休闲发展专项规划。”2013 年 10 月起施行的《旅游法》将旅游规划纳入法定规划范畴，规定“国务院和县级以上地方人民政府应当将旅游业发展纳入国民经济和社会发展规划”，“国务院和省、自治区、直辖市人民政府以及旅游资源丰富的设区的市和县级人民政府，应当按照国民经济和社会发展规划的要求，组织编制旅游发展规划。对跨行政区域且适宜进行整体利用的旅游资源进行利用时，应当由上级人民政府组织编制或者由相关地方人民政府协商编制统一的旅游发展规划”。2014 年 8 月发布的《国务院关于促进旅游业改革发展的若干意见》要求“编制全国生态旅游发展规划，加强对国家重点旅游区域的指导，抓好集中连片特困地区旅游资源整体开发，引导生态旅游健康发展”，“支持旅游科研单位和旅游规划单位建设，加强旅游基础理论和应用研究”，进一步提高了旅游规划的地位。然而，未来旅游行业以及配套基础设施建设相关的国家政策的变化，仍然会影响旅游业的发展和旅游项目投资，进而对本公司的发展造成一定影响。

[3] 数据来源：国家统计局

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

公司名称	北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司
英文名称	Beijing Davost Tourism & Cultural Creativity Co., Ltd.
公司简称	巅峰智业
注册资本	3,000 万元
实收资本	3,000 万元
法定代表人	束盈
有限公司成立日期	2008 年 4 月 22 日
股份公司变更日期	2012 年 11 月 27 日
公司住所	北京市大兴区安定镇兴安营村东原老镇政府院内
联系地址	北京市朝阳区左家庄 1 号国门大厦 B301
邮政编码	100028
互联网地址	http://www.davost.com/
电子邮箱	IR@davost.com
负责信息披露和投资者关系的部门	董事会办公室
部门负责人	许斌
联系电话	010-57310019
传真	010-57310019
经营范围	建设工程项目管理；工程勘察、工程设计；：旅游规划设计；旅游景观设计；旅游信息咨询（中介除外）；会议服务（不含食宿）；市场调研；企业形象策划；开发旅游设备；组织文化艺术交流活动（演出除外）；承办展览展示；电子商务服务；区域规划；城市规划；村镇规划；风景名胜区规划；城市园林绿化规划；农业、林

	业规划；技术服务；技术开发；技术咨询；应用软件服务；数据处理（数据处理中的银行卡中心，PUE 值在 1.5 以上的云计算数据中心除外）；教育咨询；设计、制作、代理、发布广告；企业策划；企业管理咨询；企业管理。（领取本执照后，应到市规划委、市住建委取得行政许可。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。）

二、发行人设立情况

（一）发行人设立方式

本公司是由巅峰有限整体变更设立的股份有限公司。2012 年 11 月 12 日，巅峰有限召开股东会会议，全体股东一致同意巅峰有限变更为股份有限公司，并以巅峰有限截至 2012 年 8 月 31 日经审计净资产 6,058.03 万元为基数，按 1: 0.47 的比例折为股份公司 2,850 万股，注册资本 2,850 万元，每股面值 1 元。2012 年 11 月 27 日，公司在北京市工商行政管理局完成工商变更登记，领取了注册号为 110115003358957 的营业执照。

1、发行人设立过程

巅峰有限原注册资本 1,000 万元，本公司成立后，注册资本变更为 2,850 万元，增资 1,850 万元。本公司相关股东已经就盈余公积、未分配利润和资本公积转增股本事项履行了纳税义务，公司履行了相应的代扣代缴义务，完成缴纳个人所得税 370 万元。

2、保荐机构和发行人律师核查意见

保荐机构认为：发行人相关股东就发行人盈余公积、未分配利润和资本公积转增股本事项已履行了纳税义务，发行人已履行了相应的代扣代缴义务。

发行人律师认为：发行人相关股东就发行人盈余公积、未分配利润和资本公积转增股本事项已履行了纳税义务，发行人已履行相应的代扣代缴义务。

（二）发起人

本公司发起人为束盈、朱际翔、文立玲、王永辉、孙晖、刘惠、李树平、黎祖尧和易长柏共 9 名自然人，上述发起人的住所均在中国境内。公司设立时的股本结构情况如下：

序号	股东名称	股份数量（股）	持股比例
1	束　盈	18,597,675	65.26%
2	朱际翔	4,019,925	14.11%
3	文立玲	1,710,000	6.00%
4	王永辉	1,539,000	5.40%
5	孙　晖	1,154,250	4.05%
6	刘　惠	493,050	1.73%
7	李树平	493,050	1.73%
8	黎祖尧	443,745	1.56%
9	易长柏	49,305	0.17%
合计		**28,500,000**	**100.00%**

（三）巅峰有限设立方式

巅峰有限是由规划设计院改制设立的有限责任公司。2008 年 3 月 25 日，经规划设计院股东及职工代表大会决议，规划设计院由集体所有制企业变更为有限责任公司，企业名称变更为北京达沃斯巅峰旅游规划设计院有限公司，债权债务由改制后的企业承继。2008 年 4 月 22 日，巅峰有限在北京市工商行政管理局大兴分局完成工商变更登记，领取了注册号为 110115003358957 的营业执照。

（四）集体企业改制产权确认

2013 年 7 月 12 日，北京市大兴区人民政府出具《北京市大兴区人民政府关于确认北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司产权归属事宜的函》（京兴政函[2013]138 号），确认“该公司在设立、变更和改制的过程中，均按照法律法规和相关政策规定执行，履行了必要的法律程序。2006 年，巅峰智业更换营业执照时，按照市工商局《北京市股份合作制企业登记管理办法》（京工商发[2000]73

号）和《关于股份合作制企业及农民专业合作组织登记有关问题的通知》（京工商发[2005]91 号）的规定，经济性质被调整为‘集体所有制（股份合作）’；该公司的历次产权变更，均在自然人之间进行，受让人均使用自有资金购买公司的股权，未涉及集体产权，由于不属于集体所有制企业，故不存在集体资产流失的情形，公司所有权益属于其现有实际出资人束盈等 9 名自然人。”

2013 年 8 月 2 日，北京市集体改制企业上市产权确认工作联席会议办公室出具《北京市集体改制企业上市产权确认工作联席会议办公室关于北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司上市产权确认事宜的请示》（京产权确认办文[2013]3 号），认为“巅峰智业由自然人出资设立，不涉及集体资产流失问题。”2013 年 8 月 18 日，北京市人民政府办公厅向北京市集体改制企业上市产权确认工作联席会议办公室下发《北京市人民政府办公厅关于北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司上市产权确认事宜的通知》（京政办函[2013]63 号），对规划设计院集体企业改制产权归属事项予以再次确认：“经研究，市政府原则同意你办关于北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司有关产权情况的确认意见。”

1、设计中心设立背景、原因及设立时的经济性质，是否存在挂靠情形

设计中心由自然人刘锋及洪清华分别以自有资金 70 万元及 30 万元于 2001 年 10 月 26 日出资设立，设立时的经济性质为股份制（合作）。

根据中诚信会计师事务所有限责任公司出具的中诚信验字[2001]第 3306 号《验资报告》，截至 2001 年 10 月 23 日，设计中心已收到股东刘峰、洪清华投入资本 100 万元，占注册资本的 100%。

根据《北京市股份合作制企业登记管理办法》的相关规定，企业应由两个或两个以上的股东共同出资设立，股东可是法人，也可以是自然人。因此股份合作制企业可以由两名自然人股东设立。

刘锋、洪清华将设计中心登记经济性质为股份制（合作）的主要原因在于使用“北京达沃斯巅峰旅投景观设计中心”作为企业名称。设计中心仅由两名自然人出资设立，无任何集体资产及集体股权，不存在挂靠其他单位的情况。

2、历次经济性质变更合规情况

（1）企业经济性质由股份制（合作）变更为集体所有制（股份合作）

规划设计院于2006年6月23日召开股东和职工代表大会同意将企业地址变更为北京市大兴区安定镇兴安营村原老镇政府内。规划设计院就本次企业地址变更向北京市工商局大兴分局提交的《企业法人变更登记申请书》并未申请将企业经济性质变更为集体所有制（股份合作）。北京市工商局大兴分局于2006年7月6日向规划设计院颁发新的企业法人营业执照，将规划设计院的企业经济性质由股份制（合作）变更登记为集体所有制（股份合作）。

就上述情况，北京市集体改制企业上市产权确认工作联席会议办公室于2013年8月2日出具《北京市集体改制企业上市产权确认工作联席会议办公室关于北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司上市产权确认事宜的请示》（京产权确认办文[2013]3号）确认如下：

“2006年6月，设计院因住所变更到大兴区安定镇兴安营村（原老镇政府内），申请进行工商变更登记。北京市工商局根据《关于股份合作制企业及农民专业合作组织登记有关问题的通知》（京工商发[2005]91号）中‘股份合作制企业纳入集体所有制企业范围’、‘集体所有制（股份合作）经济性质代码对应的指标解释为劳资合一、股东共同出资设立的股份合作制企业法人’、‘已设立的股份合作制企业的经济性质应按上述规定调整。鉴于此次调整属政策变化所致，故无需企业单独就经济性质调整提出申请，登记机关可在核准企业办理变更、备案、增（减、补）证照时一并对经济性质进行调整’等相关规定为设计院办理工商变更登记，并将设计院的企业经济性质调整为集体所有制（股份合作）。”

（2）企业经济性质由集体所有制（股份合作）变更为有限责任公司

规划设计院于2008年3月25日召开股东及职工代表大会，股东及职工代表审议同意将企业经济性质由集体所有制（股份合作）变更为有限责任公司，名称变更为北京达沃斯巅峰旅投规划设计院有限公司，规划设计院于2008年4月22日变更为巅峰有限，其企业经济性质由集体所有制（股份合作）变更为有限责任公司。在此之前，设计中心或规划设计院的出资来自刘锋、洪清华、束盈、何拓宇、文立玲、杨乃济、李佐、李树平、刘惠共9名自然人。

根据北京市人民政府发布的《北京市城镇企业实行股份合作制办法》第二十四条“企业实行股东大会和职工（代表）大会合一的制度，股东和职工（代表）大会是企业的权力机构。股东和职工（代表）大会行使下列职权： ……（八）对企业增加、减少注册资本，以及合并、分立、破产、解散和清算等事项作出决议”，根据北京市工商行政管理局发布的《关于改制登记工作有关问题的通知》第五条“股份合作制企业改制为有限责任公司时，股东、注册资金不变的，不再提交初始投资审计报告、评估报告和验资报告”，故规划设计院的企业经济性质由集体所有制（股份合作）变更为有限责任公司需要由股东及职工代表大会作出决议，无需再提交审计报告、评估报告和验资报告。

就设计院改制为有限责任公司事宜，北京市大兴区人民政府于 2013 年 7 月 12 日出具《关于确认北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司产权归属事宜的函》（京兴政函[2013]138 号），确认发行人历次产权变更均在自然人之间进行，受让人均使用自有资金购买公司的股权，未涉及集体产权，由于不属于集体所有制企业，故不存在集体资产流失的情形。

北京市集体改制企业上市产权确认工作联席会议办公室于 2013 年 8 月 2 日出具《北京市集体改制企业上市产权确认工作联席会议办公室关于北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司上市产权确认事宜的请示》（京产权确认办文[2013]3 号）中同样明确，发行人历次产权变更均在自然人之间进行，受让人均使用自有资金购买公司的股权，未涉及集体产权，由于不属于集体所有制企业，故不存在集体资产流失的情形。2013 年 8 月 18 日，北京市人民政府办公厅出具《关于北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司上市产权确认事宜的通知》（京政办函[2013]63 号），原则同意京产权确认办文[2013]3 号文件关于发行人有关产权情况的确认意见。

自 2001 年 10 月 26 日设计中心设立至改制为巅峰有限期间，历次股权变更均在自然人之间进行，其认购方或受让方均使用自有资金认购或受让相关股权，不存在以集体资产投入的情形。规划设计院企业经济性质由股份制（合作）变更为集体所有制（股份合作），规划设计院企业经济性质由集体所有制（股份合作）变更为有限责任公司均履行了必要的程序，不存在集体资产流失的情形，不存在

潜在法律纠纷。

3、保荐机构和发行人律师核查意见

保荐机构认为：发行人前身设计中心系由自然人出资设立，不涉及集体产权，不存在挂靠的情况，历次经济性质变更均履行了相应的法律程序，符合相关法律法规的规定，不存在潜在法律纠纷。

发行人律师认为：发行人前身设计中心系由自然人出资设立，不涉及集体产权，不存在挂靠的情况，历次经济性质变更均履行了相应的法律程序，符合相关法律法规的规定，不存在潜在的法律纠纷。

三、发行人设立以来的重大资产重组情况

报告期内，本公司收购巅峰美景 49%股权、艾肯设计全部股权，处置持有的国智创想 20%股权上述资产重组对公司生产经营均无重大影响。

（一）报告期内的收购情况

报告期内，本公司收购情况如下：

收购完成时间	收购标的	收购价格（万元）	收购目的及影响
2013 年 7 月	巅峰美景 49%股权	197.96	规范持股关系、拓展业务范围
2013 年 7 月	艾肯设计 100%股权	400.00	扩大人才队伍、扩大市场份额

1、收购巅峰美景 49%股权

（1）收购背景和原因

2012 年 8 月 8 日，巅峰有限、湖北武当太极湖投资集团有限公司和蒋骏签订协议，将巅峰美景注册资本由 100 万元增至 1,000 万元，第一期增资 300 万元，其中巅峰有限增资 153 万元，湖北武当太极湖投资集团有限公司增资 105 万元，蒋骏增资 42 万元。2012 年 9 月 20 日，巅峰美景在北京市工商行政管理局海淀分局办理完成工商变更登记，注册资本变更为 1,000 万元，实收资本变更为 400 万元。

2013 年 3 月 4 日，经本公司第一届董事会第四次会议审议批准，本公司聘任蒋骏担任公司副总经理。2013 年 4 月 23 日，经公司第一届董事会第五次会议审议批准，公司聘任蒋骏担任公司总经理。

为消除本公司与蒋骏之间的同业竞争，规范公司治理，同时加快智慧旅游业务发展，公司决定收购蒋骏持有的巅峰美景 14%股权，同时收购湖北武当太极湖投资集团有限公司持有的巅峰美景 35%股权。

（2）收购过程

经巅峰美景股东会批准，2013 年 6 月 4 日，本公司与蒋骏签订《股权转让协议》，收购蒋骏持有的巅峰美景 14%的股权，股权转让对价为 56.56 万元，系以原始出资额为作价依据；2013 年 6 月 20 日，公司与湖北武当太极湖投资集团有限公司签订《股权转让协议》，收购湖北武当太极湖投资集团有限公司持有的巅峰美景 35%的股权，股权转让对价为 141.40 万元，系以原始出资额为作价依据。上述股权转让款于 2013 年 7 月支付完毕。2013 年 7 月 19 日，巅峰美景在北京市工商行政管理局海淀分局办理完成工商变更登记，成为公司全资子公司。

2、收购艾肯设计 100%股权

（1）收购背景和原因

艾肯设计成立于 2010 年 12 月，注册资本为 100 万元，主营业务为旅游建筑设计，拥有诸多成功的设计案例和良好的行业口碑。但艾肯设计市场开发能力较为薄弱，经营规模亟需扩大。

本公司收购艾肯设计可以增强旅游规划设计业务实力，同时可以利用公司的客户群体和营销网络扩大艾肯设计业务，使公司和艾肯设计形成合力，有利于公司业务的整体发展。

1）收购艾肯设计股权的交易作价依据

截至 2013 年 2 月 28 日，艾肯设计净资产 254.50 万元，以及未执行完成合同总价值 157.80 万元，两项合计艾肯设计估算总额为 412.30 万元，经本公司与艾肯设计股东协商，最终确认收购价格为 400.00 万元。

2）艾肯设计原股东与发行人实际控制人、董监高、其他核心人员关联关系或其他利益安排的情况

艾肯设计原股东李晓东、邵捷与本公司实际控制人、董监高、其他核心人员不存在关联关系或其他利益安排。

3）报告期各期艾肯设计资产状况和盈利状况

报告期艾肯设计的资产状况和盈利状况如下：

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产	1,664.45	1,833.85	1,560.50
负债	879.28	1,323.50	1,360.44
净资产	785.17	510.34	200.06
项目	**2015 年度**	**2014 年度**	**2013 年度**
营业收入	1,983.86	1,682.32	2,249.50
净利润	274.83	310.27	365.33

注：艾肯设计财务报表 2013 年 7 月纳入本公司合并报表后经大华会计师事务所审计。

（2）收购过程

2013 年 4 月 12 日，本公司分别与邵捷、李晓东签订《股权转让协议》，分别以 240 万元、160 万元的价格收购邵捷、李晓东持有的艾肯设计 60%股权和 40%股权；同日，艾肯设计股东会作出决议，同意上述股权转让。2013 年 7 月 17 日，艾肯设计在上海市工商行政管理局崇明分局办理完成工商变更登记手续。

（3）收购艾肯设计全部股权对本公司的影响

本公司收购艾肯设计对公司资产总额、营业收入和利润总额的影响情况（以公司、艾肯设计 2012 年 12 月 31 日的资产总额和 2012 年度的营业收入、利润总额测算）如下：

单位：万元

公司名称	资产总额	营业收入	利润总额
艾肯设计	673.03	1,755.16	198.22
本公司	11,300.16	15,545.31	4,032.48

公司名称	资产总额	营业收入	利润总额
艾肯设计/本公司	5.96%	11.29%	4.92%

注：以上财务数据已经大华会计师审计。

艾肯设计具备较高的建筑设计实力，员工中不乏大量优秀的设计人才，李晓东、李晓峰、夏宁均具有一级建筑设计师资格。

本公司收购艾肯设计后，艾肯设计在旅游建筑规划设计、旅游主题景观设计、城市规划设计等领域，有效补强了公司设计类业务的技术能力。

（4）保荐机构和发行人律师核查意见

保荐机构认为：发行人收购艾肯设计的股权价格系在净资产以及尚未执行完成的合同价值基础上，经交易各方协商达成，作价公允；发行人收购艾肯设计可以增强旅游规划设计业务实力；艾肯设计原股东李晓东、邵捷与发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员不存在关联关系或其他利益安排。

发行人律师认为：发行人收购艾肯设计的股权价格系在净资产以及尚未执行完成的合同价值基础上，经交易各方协商达成，作价公允；发行人收购艾肯设计可以增强旅游规划设计业务实力；艾肯设计李晓东、邵捷与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员、其他核心人员不存在关联关系或其他利益安排。

（二）报告期内的股权处置情况

报告期内，本公司对外转让持有的 1 家参股公司股权，基本情况如下：

单位：万元

转让或注销完成时间	转让标的/注销公司名称	转让价格	转让或注销原因
2013 年 8 月	国智创想 20%股权	100.00	经营未达预期

1、国智创想历史沿革

（1）2012 年国智创想设立

国智创想成立于 2012 年 9 月 14 日，注册资本为 500 万元，设立时的股权结

构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资方式	持股比例
1	昌荣传媒有限公司	350	货币	70%
2	巅峰有限	100	货币	20%
3	傅饶	50	货币	10%
合计		**500**		**100%**

注：昌荣传媒有限公司现已更名为“昌荣传媒股份有限公司”。

2012 年 8 月 16 日，北京中美利鑫会计师事务所（普通合伙）出具“中美利鑫[2012]验字第 X3134 号”《验资报告》，审验确认上述出资已到位。

（2）2013 年股权转让

2013 年 8 月 1 日，本公司与昌荣传媒有限公司签署《出资转让协议书》，约定公司将持有的国智创想 20%股权转让给昌荣传媒有限公司；同日，国智创想股东会审议通过上述股权转让。2013 年 8 月 8 日，公司收到昌荣传媒有限公司支付的 100 万元股权转让款。2013 年 8 月 21 日，国智创想在北京市工商行政管理局朝阳分局办理完毕工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，国智创想股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资方式	持股比例
1	昌荣传媒有限公司	450	货币	90%
2	傅饶	50	货币	10%
合计		**500**		**100%**

2、股权转让原因

国智创想为本公司参股公司，设立时公司、昌荣传媒有限公司和傅饶分别持有其 20%、70%和 10%股权。昌荣传媒有限公司系国智创想控股股东，负责国智创想经营管理。国智创想成立后，因业务发展和业绩未达预期，经公司与昌荣传媒有限公司协商，昌荣传媒有限公司按原始出资额收购公司持有的国智创想股权。

3、受让方情况

昌荣传媒有限公司设立于 2010 年 11 月 4 日，2015 年 12 月 11 日改制为昌荣传媒股份有限公司，住所位于西宁经济技术开发区甘河工业园去创业路创业大厦 209 室，注册资本为 52,800.00 万元，公司类型：股份有限公司(台港澳与境内合资、未上市)，法定代表人：党郃，经营范围包括设计、制作、代理、发布国内外各类广告；互联网技术的研发及相关技术支持；媒体资源管理咨询业务；电视运营技术服务（国家禁止、限制类除外），其股权结构如下：

股东名称/姓名	出资金额（万元）	持股比例
奥玛士达（香港）有限公司 O'master Communications (Hong Kong) Limited	11,645.82	22.06%
昌荣新媒体传媒有限公司 Charm New media Company Limited	10,773.78	20.40%
北京时代昌荣广告有限公司	25,290.90	47.90%
宜昌市大鹏广告有限责任公司	2,479.50	4.70%
天津市滨海新区乙文广告有限公司	2,610.00	4.94%
合计	**52,800.00**	**100.00%**

4、股权转让价格确定依据及价款支付情况

国智创想成立后，因业务发展和业绩未达预期，经本公司与昌荣传媒有限公司协商，昌荣传媒有限公司按原始出资额收购公司持有的国智创想股权。2013 年，公司收到昌荣传媒有限公司支付的 100.00 万元。

5、转让上述股权对本公司影响

转让国智创想股权对公司资产总额、营业收入和利润总额的影响情况（以本公司、国智创想 20%股权对应的 2012 年 12 月 31 日的资产总额和 2012 年度的营业收入、利润总额测算）如下：

单位：万元

公司名称/比例	资产总额	营业收入	利润总额
国智创想 20%股权	67.70	269.45	-85.96
本公司	11,300.16	15,545.31	4,032.48
影响比例	0.60%	1.73%	-2.13%

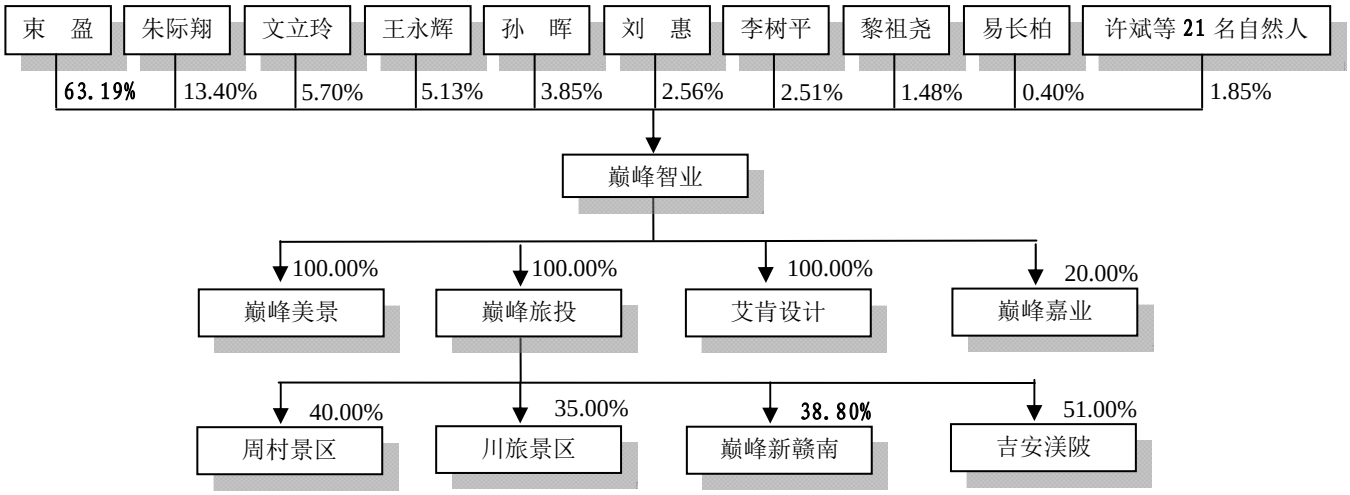
6、保荐机构和发行人律师核查意见

保荐机构认为：报告期内，对于经营情况未达预期的参股公司，发行人实施了出让行为。股权受让方与发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及发行人客户、供应商不存在关联关系或其他利益安排。股权转让价格系经交易各方在被转让公司相关财务及业务运营、资质具备情况的基础上协商一致确定，发行人已收回股权转让款。

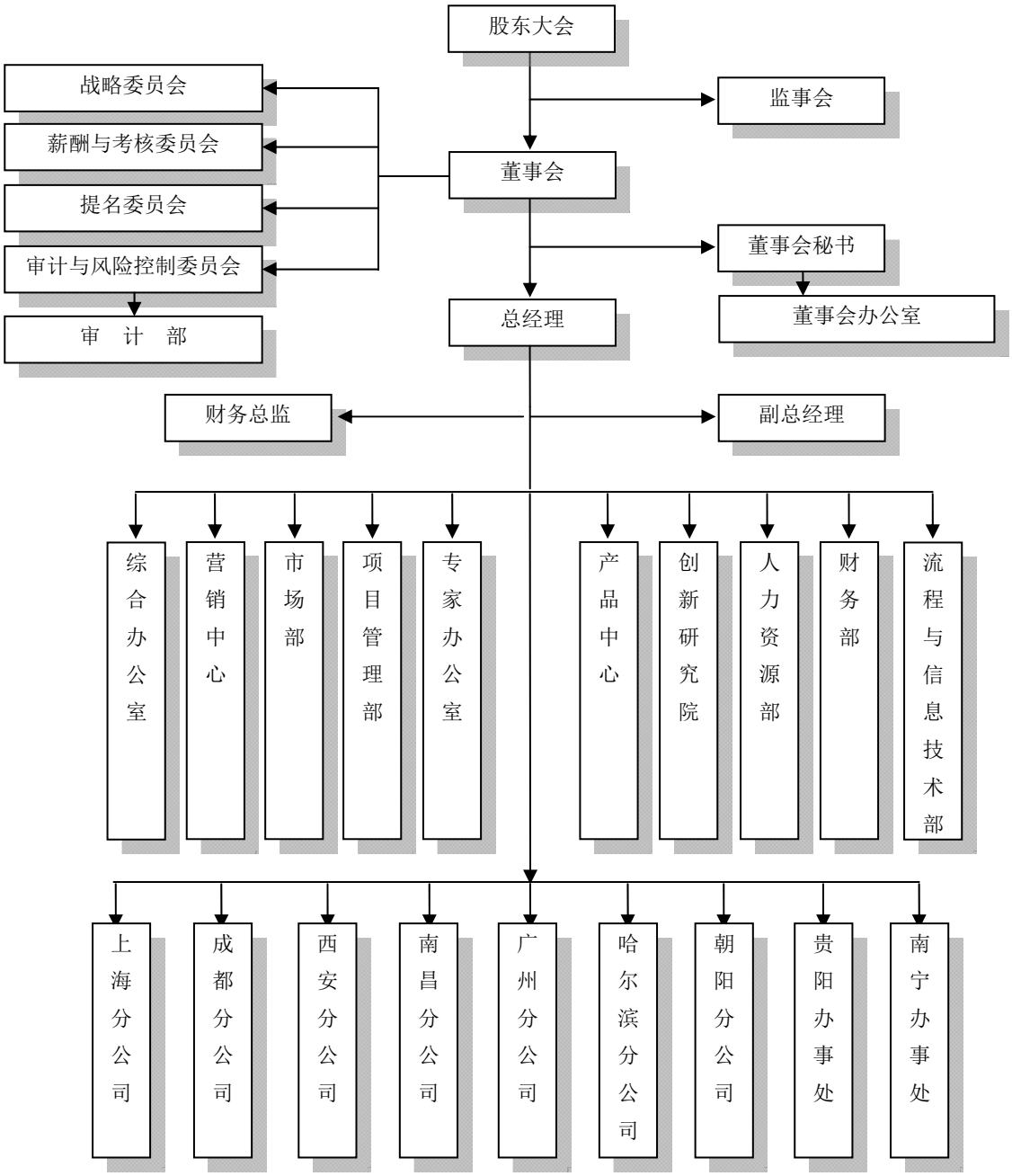
发行人律师认为：发行人对于经营情况未达预期的下属公司国智创想进行对外转让；股权受让方与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员、其他核心人员不存在关联关系或其他利益安排，与发行人的客户、供应商不存在关联关系；上述股权转让价格系经交易各方在被转让公司相关财务及业务运营、资质具备情况的基础上协商一致确定，相关股权转让款已向发行人完成支付。

四、发行人的股权结构和组织结构

（一）发行人股权结构图



（二）发行人组织结构图



（三）各部门职责

1、综合办公室

负责本公司的后勤保障与各项行政支持工作，保证公司正常运转；负责公司各类固定资产的采购与管理，并保证公司的安全运营；负责服务公司高管层日常工作，协调、监督与反馈等；负责公司会议管理、会后督办等工作；负责公司及各部门的发文管理及档案管理；负责公司层面重要通知、通告、演讲稿、报告等

的起草与发布；负责公司对外公共关系处理、协调、维护等相关工作；负责公司印章、证照的管理。

2、营销中心

负责本公司客户开发与长期经营，实现年度签约目标与回款目标；负责商机挖掘、竞标信息收集；整合内外部专家资源完成签约；负责外部专家资源发展和管理；负责维护客户与公司接触全过程的满意度；协助市场部进行渠道建设和品牌推广；协助研发部进行产品研发；负责公司销售相关数据的整理、汇总和研究分析。

3、市场部

负责提升本公司整体对外影响力和客户吸引力；负责公司宣传、品牌推广及营销活动策划执行；负责公司战略合作伙伴发展及维护；负责公司公共关系的建设和维护；负责行业市场研究及情报分析，为公司决策提供依据；负责公司网站的内容更新与维护；负责公司宣传册、对外刊物、书籍等出版。

4、项目管理部

负责本公司项目管理制度、项目管理办法的制定（修订）与发布；负责公司生产项目任务的分配及调节，确保生产工作持续、稳定；负责对生产项目进度、回款、成本的实施监督管理，并进行定性定量分析，确保项目进度合理、成本可控、回款及时；负责对生产项目质量、风险等要素进行持续跟踪；定期组织项目质量会议，对重点项目进行阶段评审，规避项目风险，提升项目质量；负责公司生产相关供应商管理；负责对公司项目成果的集中管理、确保企业知识资源的安全共享；负责对委外项目全生命周期管理，严格控制项目进度、质量、风险；负责公司范围内的优秀生产项目、优秀项目经理评优活动的组织与执行；负责公司范围内的项目经验交流及培训学习。

5、专家办公室

负责本公司专家资源的开发、维护和调配，管理专家委员会；组织专家参与项目审稿工作；为公司研发专题提供专家支持；支持公司新产品和公共应用的研发；支持整合公司产品，提升产品价值；对公司成果和生产方式进行研究，加强

知识积累和利用，提高产品交付效率，提升产品质量；参与行业重大课题及新课题研究；为客户来访技术性要点会谈、销售竞标书的完善提升、出差考察及项目汇报等提供专家支持；为公司技术培训提供专家支持；为公司业务往来或其他品牌公关活动提供专家支持，帮助树立良好企业形象，推动企业知名度的提升。

6、产品中心

负责本公司产品的规划、设计、生产与交付，完成公司下达的生产任务目标；负责项目各阶段工作，有效控制并保证项目进度和项目质量；根据公司财务目标要求，有效控制项目成本并保证目标达成；负责定期组织项目经验交流会议，举办各类讲座，提高项目质量及提升员工业务能力；配合营销中心开展项目拓展、参与项目竞标及专家支持服务。

7、创新研究院

负责本公司新产品和公共应用的研发；负责整合公司产品，提升产品价值；负责对公司成果和生产方式进行研究，加强知识积累和利用，提高产品交付效率，提升产品质量；负责行业重大课题及新课题研究；负责与外部研究机构合作及交流；负责公司规划或设计相关的合作伙伴发展，方案集成，产品管理及内部推广；负责研究成果的发布；负责公司内部产品；协助产品中心和人力资源部提升公司整体技术能力。

8、人力资源部

根据本公司发展战略制定人力资源发展规划并组织实施；搭建人力资源管理平台，组织编制、修订及实施各项人力资源管理规章制度；负责公司人才招聘、甄选、评估、录用；分析培训需求，拟定培训计划，组织实施培训；负责公司绩效考核评估等相关工作；负责建立与调整薪酬福利体系并落实；负责员工关系管理，建立和维护内部员工关系管理体系；负责公司企业文化建设、维护与传播。

9、财务部

负责本公司全面财务核算及财务管理工作；准确核算和监控公司各项经营活动、投融资活动，降低公司财务风险，保障公司资产和经营安全；负责协调预算制定，监控预算执行；负责编报财务报表，做出财务分析，并提出预警及改进建

议；负责建立和完善会计核算体系；负责公司经营业务的收支和结算工作；负责公司统计及相关报送工作；负责公司税务管理及税务统筹工作。

10、流程与信息技术部

依据本公司发展战略及管理模式，设计并改进公司管理流程；依据改进流程对公司组织结构设计、管理制度以及部门职责提出修改建议并跟踪落实；依据公司发展战略、发展目标和管理流程，分析管理需求，制定公司 IT 规划；依据 IT 规划，组织信息系统的研发、建设，促进公司财务、人力资源、业务经营等工作水平提升；负责公司 IT 培训及应用指导；负责公司 IT 软硬件、网络的日常维护和管理；负责公司网站技术维护；负责公司信息安全体系的建设和信息系统安全管理工作。

11、董事会办公室

负责本公司股东大会、董事会及其委员会的各项工作，协助各会行使相关职权；负责检查和督促董事会的各项指示、会议决议的落实情况；负责公司投资者关系管理工作；负责公司股权事务管理；负责建立健全公司法人治理结构，促进董事会、股东大会正常运作；负责公司信息披露事务；负责公司的法律事务工作。

12、审计部

负责本公司及下属机构的审计监控工作；负责对公司及下属机构的内部控制制度的完整性、合理性及其实施的有效性进行检查和评估；负责对重要经济合同的执行及其经济效益进行审计监督；负责对工程项目预算、决算的执行、建设成本和经济效益进行审计；对公司经营管理中的重要问题开展专项审计调查；协助监事会检查相关事项，为监事会提供所需资料；配合公司聘请的外部审计机构，完成相关审计工作；协助审计与风险控制委员会开展工作，并定期提交报告；对公司及控股子公司负责人进行任期或定期经济责任审计。

五、发行人控、参股公司情况

截至本招股说明书签署日，本公司共有 3 家一级全资子公司、1 家二级控股子公司和 4 家二级参股公司。

（一）全资子公司

1、巅峰旅投

（1）基本情况

成立时间	2007 年 3 月 13 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
公司住所	北京市朝阳区静安东里 12 号院 4 号楼 3 层 3B
法定代表人	刘惠
经营范围	许可经营项目：无 一般经营项目：投资管理；组织文化艺术交流；旅游信息咨询（不含中介服务）；市场调查；景观设计；技术推广；技术服务；代理广告。
股权结构	本公司持有其 100%股权

（2）历史沿革

1）2007 年巅峰国智设立

巅峰国智成立于 2007 年 3 月 13 日，注册资本为 1,000 万元。巅峰国智设立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资方式	持股比例
1	智业咨询	950	货币	95%
2	易长柏	50	货币	5%
合计		**1,000**		**100%**

2007 年 3 月 12 日，北京真诚会计师事务所有限公司出具“京真诚验字[2007]0246 号”《验资报告》，审验确认上述出资已到位。

2）2007 年股权转让

2007 年 4 月 7 日，智业咨询与黎祖尧签订《股权转让协议》，约定智业咨询将巅峰国智 20%的股权转让给黎祖尧。本次股权转让对价为原始出资额 200 万元。同日，巅峰国智股东会作出决议，同意上述股权转让。2007 年 4 月 18 日，巅峰国智在北京市工商行政管理局东城分局办理完成工商变更登记。

本次股权转让完成后，巅峰国智股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资方式	持股比例
1	智业咨询	750	货币	75%
2	黎祖尧	200	货币	20%
3	易长柏	50	货币	5%
合计		**1,000**		**100%**

本次股权转让主要系黎祖尧拥有丰富的景区管理经验，并看好巅峰国智景区运营管理业务的发展，为吸引人才，巅峰国智引入黎祖尧作为股东，使巅峰国智利益与黎祖尧个人利益趋同，有利于巅峰国智业务发展。

巅峰旅投于 2007 年 3 月 13 日设立，截至 2007 年 4 月 18 日，巅峰旅投尚未开展经营，因此，本次股权转让以原始出资额作为作价依据，不存在损害本公司利益的情形。

3）2008 年股权转让

2008 年 5 月 26 日，智业咨询分别与黎祖尧、易长柏签订《股份转让协议书》，收购黎祖尧、易长柏持有的巅峰国智共计 25%股权，股权转让对价为原始出资额。同日，巅峰国智股东会作出决议，同意上述股权转让。2008 年 6 月 24 日，巅峰国智在北京市工商行政管理局东城分局办理完成工商变更登记。

本次股权转让完成后，巅峰国智股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资方式	持股比例
1	智业咨询	1,000	货币	100%
合计		**1,000**		**100%**

本次股权转让主要系巅峰有限为规范子公司股权结构，以原始出资额收购黎祖尧、易长柏持有的巅峰国智股权，巅峰有限实际控制人则同样以原始出资额向黎祖尧、易长柏转让巅峰有限部分股权。上述股权转让发生时巅峰国智仅成立 1 年，为加快股权转让进度，上述股权转让均以原始出资额为定价依据，整体交易方案并未损害公司利益。

4）2012 年股权转让暨名称变更

2012 年 7 月 18 日，智业咨询与巅峰有限签订《股权转让协议书》及《股权转让协议补充协议》，约定智业咨询将巅峰国智 100%股权转让给巅峰有限，本次股权转让对价为 650 万元。同日，巅峰国智股东作出决定，同意上述股权转让，巅峰国智更名为巅峰旅投。2012 年 7 月 31 日，巅峰旅投在北京市工商行政管理局东城分局办理完成工商变更登记。

本次股权转让完成后，巅峰旅投股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资方式	持股比例
1	巅峰有限	1,000	货币	100%
合计		**1,000**		**100%**

2012 年，巅峰有限为简化组织架构，拟对外转让智业咨询股权，而巅峰旅投主营的景区运营管理业务与旅游规划设计业务关联度较高，因此，在对外转让智业咨询股权之前，巅峰有限收购巅峰旅投全部股权。本次交易对价为 650 万元，参照巅峰旅投当时的净资产及业务开展情况定价，巅峰旅投本次股权转让前后，巅峰旅投和智业咨询均为巅峰有限合并报表范围内子公司，本次交易不存在损害发行人利益的情形。

（3）主要生产经营地和主营业务

巅峰旅投主要生产经营所在地位于北京市朝阳区静安东里 12 号院 4 号楼 3 层 3B，自设立以来主营业务一直为景区运营管理业务，未发生变化。

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
景区运营管理业务收入	1443.55	67.59%	1,189.43	71.22%	814.85	87.94%
景区咨询业务收入	687.2	32.18%	471.21	28.21%	67.89	7.33%
其他	4.85	0.23%	9.43	0.56%	43.87	4.73%
营业收入总额	2,135.60	100%	1,670.08	100.00%	926.61	100.00%

（4）最近一年的简要财务数据

截至 2015 年 12 月 31 日，巅峰旅投的总资产为 1,862.99 万元，净资产为 900.07 万元，2015 年实现净利润 6.17 万元（以上数据已经大华会计师审计）。

（5）保荐机构和发行人律师核查意见

保荐机构认为：巅峰旅投在股权变动前后均为发行人子公司，并纳入发行人合并报表范围，因此，发行人未将收购巅峰旅投股权作为报告期内重大收购；巅峰旅投历次股权转让原因真实、合理，未损害发行人利益。

发行人律师认为：巅峰旅投在股权转让前后均为发行人直接或间接全资控股的附属公司，故未按照重大收购进行披露；巅峰旅投历次股权变动真实、不存在损失发行人利益的情形。

2、巅峰美景

（1）基本情况

成立时间	2008 年 1 月 29 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
公司住所	北京市朝阳区静安东里 12 号院 4 号楼 3A
法定代表人	束盈
经营范围	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机技术培

	训；基础软件服务；应用软件服务；计算机系统服务；数据处理；计算机维修；会议服务；承办展览展示活动；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、机械设备、通讯设备、五金、交电、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）、文化用品、体育用品、日用品；设计、制作、代理、发布广告；组织文化艺术交流活动（不含演出）；企业策划；企业管理咨询；企业管理。 （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。）
股权结构	本公司持有其 100%股权

（2）历史沿革

1）束盈设立巅峰美景的背景

束盈系国内较早一批旅游规划设计行业从业人员之一，有丰富的行业经验。一直以来，其在从事旅游规划设计业务的过程中，对旅游行业的发展有深刻体会，对旅游行业的发展前景有独到见解。随着信息技术在 2000 年以来的快速发展，束盈意识到旅游信息化建设将对旅游产业质量的整体改造和提升带来革命性的变化，认为智慧旅游是旅游信息化建设价值更深程度的体现。2008 年 1 月，束盈决定成立巅峰美景发展智慧旅游服务，鉴于当时规划设计院部分股东对智慧旅游业务发展前景持谨慎态度，束盈决定先以个人出资设立巅峰美景。

2）2008 年巅峰美景设立

巅峰美景成立于 2008 年 1 月 29 日，注册资本为 100 万元，设立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资方式	持股比例
1	束盈	100	货币	100%
合计		**100**		**100%**

2008 年 1 月 23 日，北京永勤会计师事务所有限公司出具“永勤验字[2008]59 号”《验资报告》，审验确认上述出资已到位。

3）2012 年股权转让暨增资

2012 年 8 月 8 日，束盈与巅峰有限签署《出资转让协议书》，约定束盈将巅峰美景 51%的股权转让给巅峰有限，本次股权转让对价为原始出资额 51 万元；束盈与湖北武当太极湖投资集团有限公司签署《出资转让协议书》，约定束盈将巅峰美景 35%的股权转让给湖北武当太极湖投资集团有限公司，本次股权转让对价为原始出资额 35 万元；束盈与蒋骏签署《出资转让协议书》，约定束盈将巅峰美景 14%的股权转让给蒋骏，本次股权转让对价为原始出资额 14 万元。同日，巅峰美景股东会作出决议，同意上述股权转让，并同意注册资本增加至 1,000 万元，其中巅峰有限增资 459 万元，本次缴纳 153 万元，湖北武当太极湖投资集团有限公司增资 315 万元，本次缴纳 105 万元，蒋骏增资 126 万元，本次缴纳 42 万元。2012 年 9 月 20 日，巅峰美景在北京市工商行政管理局海淀分局办理完成工商变更登记。

本次变更完成后，巅峰美景注册资本为 1,000 万元，实收资本为 400 万元，股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资方式	持股比例
1	巅峰有限	204	货币	51%
2	湖北武当太极湖投资集团有限公司	140	货币	35%
3	蒋骏	56	货币	14%
合计		**400**		**100%**

2012 年 9 月 10 日，北京中靖诚会计师事务所（普通合伙）出具“中靖诚验字[2012]第 A-250 号”《验资报告》，审验确认本次增资 300 万元已到位。

4）2013 年股权转让暨缴足实收资本

本次股权转让具体情况详见本节之“三/（一）报告期内的收购情况”。

5）巅峰美景主营业务

巅峰美景主营业务为智慧旅游业务。智慧旅游系利用物联网、云计算、地理信息系统、虚拟现实、互联网、移动互联网等技术，并结合现代企业管理、人文科学、经济学等综合性学科，促使生态、文化、社会和经济的综合价值最大化，实现旅游产业的可持续发展。

6）公司分两次收购巅峰美景股权且间隔时间较短的原因

2012 年 9 月，巅峰有限、湖北武当太极湖投资集团有限公司、蒋骏分别收购束盈持有的巅峰美景 51%、35%、14%股权。2013 年 7 月，本公司分别收购湖北武当太极湖投资集团有限公司、蒋骏持有的巅峰美景 35%、14%股权。

2012 年 9 月，为消除同业竞争，公司收购巅峰美景 51%股权，束盈不再持有巅峰美景股权。

2013 年 3 月，本公司聘任蒋骏担任公司副总经理，并于 2013 年 4 月聘任蒋骏担任公司总经理，为避免公司与高级管理人员共同投资巅峰美景可能出现潜在利益冲突的情况，规范公司治理，公司收购蒋骏持有的巅峰美景 14%股权；因湖北武当太极湖投资集团有限公司子公司湖北武当太极湖建设工程有限公司报告期内曾为公司客户，为规范公司治理，公司同时收购武当太极湖投资集团有限公司持有的巅峰美景 35%股权，巅峰美景成为公司全资子公司。

7）湖北武当太极湖投资集团有限公司和蒋骏受让股权原因、资金来源及交易作价依据

2012 年 9 月，湖北武当太极湖投资集团有限公司和蒋骏受让巅峰美景股权主要系看好智慧旅游业务的市场潜力和未来发展，分别出资 35 万元和 14 万元，出资来源均为自有资金。

巅峰美景 2011 年 12 月 31 日、2012 年 7 月 31 日的财务状况和 2011 年、2012 年 1-7 月的盈利状况如下：

单位：万元

项目	2012 年 7 月 31 日	2011 年 12 月 31 日
资产总额	24.48	37.10
负债总额	51.42	7.69

项目	2012 年 7 月 31 日	2011 年 12 月 31 日
净资产	-26.94	29.41
项目	**2012 年 1-7 月**	**2011 年**
营业收入	5.00	20.00
净利润	-56.34	-55.89

注：2011 年财务数据已经大华会计师审计。

湖北武当太极湖投资集团有限公司和蒋骏受让巅峰美景股权交易定价为 1 元/注册资本，高于巅峰美景每注册资本对应的净资产，主要系当时巅峰美景注册资本较少，且湖北武当太极湖投资集团有限公司和蒋骏看好巅峰美景未来业务发展，仍有进一步增资的计划，经各方协商，湖北武当太极湖投资集团有限公司和蒋骏以 1 元/注册资本收购巅峰美景股权。

8）蒋骏相关情况

①蒋骏职业背景和简历

蒋骏，1974 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，清华大学汽车工程专业学士学位，中国科学院工程热物理专业硕士学位，中欧国际工商学院 EMBA，2001 年至 2002 年任北京朗通时代信息技术有限公司总经理，2002 年至 2011 年历任用友软件股份有限公司贵阳分公司总经理、房地产建设事业部总经理、助理总裁，2012 年至 2015 年曾任巅峰美景总经理，2013 年至 2014 年曾任本公司副总经理、总经理，截至本招股说明书签署日，蒋骏已不在公司或下属公司任职。

②蒋骏在本公司任职变动频繁的原因和背景

2013 年 3 月 4 日，本公司董事会聘任蒋骏为公司副总经理，并于 2013 年 4 月 23 日聘任蒋骏担任公司总经理。聘任蒋骏担任总经理之前，公司董事会已对蒋骏的背景和对外投资情况进行了审慎调查。蒋骏拥有良好的教育背景，接受过工科和商科的系统培训，曾在上市公司任职并曾担任上市公司部门、分公司负责人，基于上述原因，公司董事会认为其能够更好地贯彻执行董事会制定的发展战略和经营规划，因此聘任其担任总经理。

蒋骏就任总经理后，与公司文化融合较慢，2013 年 11 月 26 日，公司董事会聘任束盈接替蒋骏担任公司总经理，负责公司全面管理，改聘蒋骏为副总经理，

专注于巅峰旅投和巅峰美景的管理。2014 年 12 月 23 日，蒋骏因个人原因辞去副总经理职务，本公司召开第一届董事会第十七次会议，解聘蒋骏的副总经理职务。

本公司自成立以来，一直由董事会决定公司的战略规划、经营计划和投资方案，由总经理落实董事会的各项决议。蒋骏在公司任职变动并未影响公司经营发展。

9）湖北武当太极湖投资集团有限公司、蒋骏与发行人之间的关联关系情况

湖北武当太极湖投资集团有限公司、蒋骏与发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员不存在关联关系、股份代持或其他利益安排。湖北武当太极湖投资集团有限公司子公司湖北武当太极湖建设工程有限公司报告期内曾为公司客户，蒋骏持股并曾担任总经理的北京亮点时刻信息技术有限公司 2012 年曾为公司提供软件设计服务，除此之外，湖北武当太极湖投资集团有限公司、蒋骏与发行人客户、供应商不存在关联关系。

10）保荐机构和发行人律师核查意见

保荐机构认为：束盈系因看好智慧旅游业务发展前景设立巅峰美景；2012 年，为消除同业竞争，束盈将其持有的巅峰美景 51%股权转让给发行人；因蒋骏和湖北武当太极湖投资集团有限公司认为巅峰美景主营的智慧旅游业务发展前景良好，束盈将持有的巅峰美景 14%、35%股权分别转让给蒋骏和湖北武当太极湖投资集团有限公司。上述股权转让完成后，因蒋骏受聘担任发行人高级管理人员，且湖北武当太极湖投资集团有限公司子公司报告期内曾为发行人客户，为规范公司治理，发行人收购湖北武当太极湖投资集团有限公司和蒋骏持有的巅峰美景股权。湖北武当太极湖投资集团有限公司和蒋骏受让股权的资金来源均为自有资金。湖北武当太极湖投资集团有限公司和蒋骏受让和出让巅峰美景股权转让对价均系参照原始出资额经交易各方协商达成，作价公允。发行人聘任蒋骏担任总经理充分考虑了其教育背景和职业经历，蒋骏当时具有担任总经理的适当资格。湖北武当太极湖投资集团有限公司和蒋骏与发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员不存在关联关系、股份代持或其他利益安排。报告期内，除湖北武当太极湖投资集团有限公司子公司曾为发行人客户以及蒋骏关联方北京亮

点时刻信息技术有限公司曾为发行人供应商外，湖北武当太极湖投资集团有限公司和蒋骏与发行人客户、供应商不存在关联关系。

发行人律师认为：束盈系因看好智慧旅游业务发展前景设立巅峰美景；2012年，为消除同业竞争，发行人于2012年收购束盈持有的巅峰美景51%的股权，因蒋骏、湖北武当太极湖投资集团有限公司看好巅峰美景智慧旅游业务，束盈将持有的巅峰美景14%、35%股权分别转让给蒋骏和湖北武当太极湖投资集团有限公司。上述股权转让完成后，因蒋骏受聘担任发行人高级管理人员，且湖北武当太极湖投资集团有限公司下属公司报告期内曾为发行人客户，为规范发行人的公司治理，发行人又于2013年收购湖北武当太极湖投资集团有限公司和蒋骏持有的巅峰美景股权，将巅峰美景变更为发行人的子公司；湖北武当太极湖投资集团有限公司、蒋骏受让巅峰美景股权的资金来源为湖北武当太极湖投资集团有限公司及蒋骏的自有资金，交易作价系参照原始出资额并经交易各方协商一致确定，作价公允；发行人聘请蒋骏系充分考虑其教育背景及职业经历，蒋骏当时具有担任总经理的适当资格；湖北武当太极湖投资集团有限公司、蒋骏与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员、其他核心人员不存在关联关系、股份代持或其他利益安排；报告期内，除湖北武当太极湖投资集团有限公司子公司曾为发行人客户以及蒋骏关联方北京亮点时刻信息技术有限公司曾为发行人供应商外，湖北武当太极湖投资集团有限公司和蒋骏与发行人客户、供应商不存在关联关系。

（3）主要生产经营地和主营业务

目前，巅峰美景主要生产经营所在地位于北京市朝阳区静安东里12号院4号楼3A，主营业务为智慧旅游。

（4）最近一年的简要财务数据

截至2015年12月31日，巅峰美景的总资产为1,606.01万元，净资产为963.11万元，2015年实现净利润293.06万元（以上数据已经大华会计师审计）。

3、艾肯设计

（1）基本情况

成立时间	2010 年 12 月 15 日
注册资本	100 万元
实收资本	100 万元
公司住所	崇明县潘园公路 1800 号 2 号楼 692 室（上海泰和经济开发区）
法定代表人	束盈
经营范围	建筑规划设计，建筑工程设计，图文设计制作，工程技术咨询，投资管理、咨询，经济信息咨询，企业形象策划。（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）
股权结构	本公司持有其 100%股权

（2）历史沿革

1）2010 年艾肯设计设立

艾肯设计成立于 2010 年 12 月 15 日，注册资本为 100 万元，设立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资方式	持股比例
1	邵捷	60	货币	60%
2	李晓东	40	货币	40%
合计		**100**		**100%**

2010 年 12 月 6 日，上海中勤万信会计师事务所有限公司出具“沪勤内验字（2010）00504 号”《验资报告》，审验确认上述出资已到位。

2）2013 年股权转让

2013 年 4 月 12 日，巅峰智业分别与邵捷、李晓东签订《股权转让协议》，约定邵捷、李晓东分别将其持有的艾肯设计 60%、40%股权以 240 万元、160 万元的对价转让给巅峰智业，转让价格系参考艾肯设计净资产以及已经签订的合同情况，经交易各方协商确定；同日，艾肯设计股东会作出决议，同意上述股权转

让。2013 年 7 月 17 日，艾肯设计在上海市工商行政管理局崇明分局办理完成工商变更登记。

本次股权转让完成后，艾肯设计股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资方式	持股比例
1	巅峰智业	100	货币	100%
合计		**100**		**100%**

3）主要生产经营地和主营业务

目前，艾肯设计主要生产经营所在地位于上海市静安区铜仁路 258 号，主营业务为旅游规划设计业务。

4）最近一年的简要财务数据

截至 2015 年 12 月 31 日，艾肯设计的总资产为 1,664.45 万元，净资产为 785.17 万元，2015 年实现净利润 274.83 万元（以上数据已经大华会计师审计）。

（二）控股子公司

截至本招股说明书签署日，本公司拥有 1 家非全资控股子公司吉安渼陂。

1、吉安渼陂基本情况

成立时间	2015 年 4 月 3 日
注册资本	200 万元
实收资本	200 万元
公司住所	吉安市青原区文陂镇人民政府办公楼内
法定代表人	简晖
经营范围	旅游投资开发；旅游信息咨询；旅游产品及文化创意产品设计、制作、销售；房地产信息咨询；室内装饰工程设计；酒店管理；企业管理；物业管理；企业管理咨询；投资咨询（不含金融、保险、期货、证券）；经济贸易咨询；组织文化艺

	术交流活动；承办展览、展示活动；城市园林绿化工程；广告设计、制作、代理、发布；景观设计；技术的推广、服务、开发、转让。（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）
股权结构	巅峰旅投持有其 51%股权，吉安市文陂旅游发展有限公司持有其 49%股权

2、吉安渼陂历史沿革

吉安渼陂成立于 2015 年 4 月 3 日，注册资本为 200 万元。吉安渼陂设立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资方式	持股比例
1	巅峰旅投	102	货币	51%
2	吉安市文陂旅游发展有限公司	98	货币	49%
合计		**200**		**100%**

截至本招股说明书签署日，吉安渼陂股东已缴纳出资。

3、吉安渼陂主要生产经营地和主营业务

吉安渼陂主要生产经营所在地位于吉安市青原区文陂镇人民政府办公楼内，主营业务为渼陂古村景区运营管理业务。

4、吉安渼陂最近一年的简要财务数据

吉安渼陂于 2015 年 4 月 3 日设立。截至 2015 年 12 月 31 日，吉安渼陂的总资产为 199.56 万元，净资产为 197.08 万元，2015 年实现净利润-2.92 万元（以上数据已经大华会计师审计）。

（三）参股公司

1、周村景区

（1）基本情况

成立时间	2007 年 2 月 6 日
注册资本	50 万元
实收资本	50 万元
公司住所	周村大街 290 号北邻
法定代表人	尚志胜
经营范围	前置许可经营项目：无 一般经营项目：景区、旅游房地产开发经营、管理；旅游电子商务；旅游纪念品开发、生产、销售；旅游咨询。（以上经营范围需审批或许可经营的凭审批手续或许可证经营）
股权结构	巅峰旅投持有其 40%股权，周村古商城管理委员会持有其 60%股权

（2）主要生产经营地和主营业务

目前，周村景区主要生产经营所在地位于淄博周村大街 290 号北邻，主营业务为淄博市周村景区的运营管理。

（3）最近一年的简要财务数据

截至 2015 年 12 月 31 日，周村景区的总资产为 396.90 万元，净资产为-444.62 万元，2015 年实现净利润-70.99 万元（以上数据已经淄博博诚联合会计师事务所（普通合伙）审计）。

2、川旅景区

（1）基本情况

成立时间	2013 年 1 月 10 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
公司住所	成都市锦江区人民南路二段 80 号 4 层
法定代表人	游光
经营范围	一般经营项目（以下范围不含前置许可项目，后置许可项目

	凭许可证或审批文件经营）：公园和游览景区管理；企业管理服务；会议及展览服务；文化、体育用品及器材零售
股权结构	巅峰旅投持有其 35%股权，四川旅游发展集团有限责任公司持有其 50%股权，四川锦江旅游饭店管理有限责任公司持有其 10%股权，峨眉山-乐山大佛文物保护管理局持有其 5%股权

（2）主要生产经营地和主营业务

目前，川旅景区主要生产经营所在地位于成都市锦江区人民南路二段 80 号 4 层，主营业务为景区运营管理。

（3）最近一年的简要财务数据

截至 2015 年 12 月 31 日，川旅景区的总资产为 924.62 万元，净资产为 874.78 万元，2015 年实现净利润 16.55 万元（以上数据已经四川承信会计师事务所有限公司审计）。

3、巅峰新赣南

（1）基本情况

成立时间	2014 年 10 月 16 日
注册资本	2,500 万元
实收资本	911 万元
公司住所	北京市朝阳区西大望路甲 12 号（国家广告产业园区）2 号楼 2 层 20476
法定代表人	卢淑会
经营范围	室内装饰工程设计；房地产开发；物业管理；城市园林绿化工程。投资管理；项目投资；资产管理；旅游资源开发（不含旅游业务）；企业管理咨询；经济贸易咨询；投资咨询；旅游信息咨询；酒店管理；企业管理；设计、制作、代理、发布广告；组织文化艺术交流活动（不含演出）；承办展览

	展示活动。（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）领取本执照后，应到市规划委、市住房城乡建设委、住房城乡建设部取得行政许可、市园林绿化局取得行政许可。
股权结构	张英星持有其 40%股权，巅峰旅投持有其 38.80%股权，卢淑会持有其 16.04%股权，朱明辉 5.16%

注：2015 年 12 月 13 日，卢淑会与朱明辉签订股权转让协议，向其转让巅峰新赣南 2%股权；同日，巅峰旅投与朱明辉签订股权转让协议，向其转让巅峰新赣南 2%股权；2016 年 2 月 1 日，卢淑会与朱明辉签订股权转让协议，向其转让巅峰新赣南 0.89%股权；2016 年 2 月 1 日，张英星、巅峰旅投、卢淑会和朱明辉共同签署了巅峰新赣南增资协议，约定增加巅峰新赣南注册资本至 2,500 万元，其中张英星认缴 1,000 万元、巅峰旅投认缴 500 万元；2016 年 2 月 1 日，巅峰新赣南通过股东会决议确认上述增资事项。截至本招股说明书签署日，以上股权转让及增资事项的工商变更正在办理当中。

（2）主要生产经营地和主营业务

目前，巅峰新赣南主要生产经营所在地位于北京朝阳区静安东里 12 号院 4 号楼 3C 室，主营业务为旅游景区运营管理，商业运营管理，旅游投资管理。

（3）设立背景和相关储备资源

巅峰新赣南成立于 2014 年 10 月 16 日，注册资本 1,000 万元。2014 年 10 月，赣州市章贡区政府与本公司签署合作协议，并授权公司参股公司巅峰新赣南作为项目实施主体对章贡区旅游资源进行整体规划及开发运营，主要包括：郁孤台历史文化街区开发运营项目、七里镇旧窑址文化遗址旅游度假区项目、中华儿童新村重构及文化旅游开发项目城市主题乐园旅游开发项目、章贡区古街巷休闲旅游重建项目、水东地区休闲旅游产业振兴项目、三江（赣江、章江、贡江）水上运动休闲旅游项目。其中，郁孤台历史文化街区项目由巅峰新赣南与赣州市章贡区文化旅游发展有限公司作为该项目的授权执行主体，合资成立郁孤台历史文化街区项目的资产管理公司（筹备中）和运营管理公司（赣州巅峰文化旅游发展有限公司），共同拥有郁孤台历史文化街区资产的所有权和经营权。2014 年 12 月，巅峰新赣南对赣州市章贡区郁孤台历史文化街区的投资改造全面启动，目前该项目正处于前期开发阶段。

（4）最近一年的简要财务数据

截至2015年12月31日，巅峰新赣南的总资产为844.11万元，净资产为817.31万元，2015 年实现净利润-86.20 万元（以上数据已经北京盛明成会计师事务所有限公司审计）。

4、巅峰嘉业

（1）基本情况

成立时间	2015 年 6 月 8 日
注册资本	1,000 万元
公司住所	北京市朝阳区静安东里 12 号院 4 号楼 601-6B
法定代表人	肖庆然
经营范围	城市园林绿化施工；物业管理；房地产开发；项目投资；投资管理；资产管理；企业管理咨询；经济贸易咨询；投资咨询；旅游信息咨询；酒店管理；企业管理；设计、制作、代理、发布广告；组织文化艺术交流活动（不含演出）；承办展览展示活动。（1、不得以公开方式募集资金；2、不得公开交易证券类产品和金融衍生品；3、不得发放贷款；4、不得向所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益。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。）
股权结构	北京尚博华瑞投资管理有限公司持有其 80%股权，本公司持有其 20%股权

（2）主要生产经营地和主营业务

目前，巅峰嘉业主要生产经营所在地位于北京市朝阳区静安东里 12 号院 4 号楼 601-6B，主营业务为旅游景区投资管理和投资咨询。

（3）最近一年的简要财务数据

截至 2015 年 12 月 31 日，巅峰嘉业的总资产为 84.29 万元，净资产为-30.89 万元，2015 年实现净利润-30.88 万元（以上数据已经北京盛明成会计师事务所有

限公司审计）。

六、持有 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况

（一）控股股东和实际控制人

本公司控股股东和实际控制人为束盈，本次发行前持有公司 18,956,875 股股份，占公司股本总额的 63.19%。

束盈女士（身份证号码：11010819760509xxxx），1976 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，工商管理硕士学位，中欧国际工商学院 EMBA，2002 年至 2004 年历任设计中心执行董事、总经理，2004 年至 2008 年任规划设计院执行董事兼总经理，2008 年至 2012 年任巅峰有限董事长，现任本公司董事长兼总经理，兼任巅峰美景执行董事、艾肯设计执行董事和赣州巅峰文化旅游发展有限公司董事，全面负责公司的经营管理工作。

（二）持有 5%以上股份的其他股东情况

1、朱际翔

朱际翔先生（身份证号码：43050219720529xxxx），现任本公司董事，简历参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与公司治理”之“一/（一）董事会成员”的相关内容。

2、文立玲

文立玲女士（身份证号码：11010819680313xxxx），为本公司核心技术人员，简历详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与公司治理”之“一/（四）核心技术人员及外聘专家委员会”的相关内容。

3、王永辉

王永辉先生（身份证号码：32010619680326xxxx），1968 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。现任星弧涂层新材料科技（苏州）股份有限公司董事长，苏州星诺奇科技股份有限公司董事长，苏州素志汇成投资有限公司执行

董事兼总经理，北京景新电气技术开发有限责任公司董事，苏州景新电气有限公司董事，苏州工业园区达菲特过滤技术有限公司董事，江苏兰博文钻探装备科技有限公司董事，苏州迈星机床有限公司董事，苏州阿诺精密切削技术股份有限公司董事，苏州热驰光电科技有限公司董事，上海磐谷汇投资管理事务所法定代表人。

（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业的基本情况

截至本招股说明书签署日，本公司控股股东、实际控制人束盈除本公司外未控制其他任何企业。

（四）控股股东和实际控制人的股份是否存在质押或其他有争议的情况

本公司控股股东、实际控制人束盈持有的公司股份不存在质押或其他有争议的情况。

七、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本情况

本次发行前，本公司总股本为 3,000 万股，本次拟发行人民币普通股不超过 1,000 万股，其中本公司股东拟公开发售不超过 428 万股，且不得超过自愿设定 12 个月及以上限售期的投资者获得配售股票的数量。本次发行股份占发行后总股本的比例为 25%。本次发行前后公司股本情况如下：

序号	股东名称	股份性质	本次发行前		本次发行后	
			股份数量（股）	持股比例	股份数量（股）	持股比例
1	束　盈	自然人股	18,956,875	63.19%	【】	【】
2	朱际翔	自然人股	4,019,925	13.40%	【】	【】
3	文立玲	自然人股	1,710,000	5.70%	【】	【】
4	王永辉	自然人股	1,539,000	5.13%	【】	【】
5	孙　晖	自然人股	1,154,250	3.85%	【】	【】

序号	股东名称	股份性质	本次发行前		本次发行后	
			股份数量（股）	持股比例	股份数量（股）	持股比例
6	刘　惠	自然人股	767,050	2.56%	【】	【】
7	李树平	自然人股	753,050	2.51%	【】	【】
8	黎祖尧	自然人股	443,745	1.48%	【】	【】
9	许　斌	自然人股	150,000	0.50%	【】	【】
10	易长柏	自然人股	119,305	0.40%	【】	【】
11	张　雯	自然人股	70,000	0.23%	【】	【】
12	刘　璐	自然人股	50,000	0.17%	【】	【】
13	姚　瑛	自然人股	40,000	0.13%	【】	【】
14	徐建忠	自然人股	40,000	0.13%	【】	【】
15	陈建勤	自然人股	30,000	0.10%	【】	【】
16	申杰玲	自然人股	20,000	0.07%	【】	【】
17	黄健波	自然人股	19,800	0.07%	【】	【】
18	隋燕华	自然人股	15,000	0.05%	【】	【】
19	叶铁伟	自然人股	15,000	0.05%	【】	【】
20	胡晓苒	自然人股	15,000	0.05%	【】	【】
21	蒋圣安	自然人股	10,000	0.03%	【】	【】
22	俞新开	自然人股	10,000	0.03%	【】	【】
23	朱同利	自然人股	10,000	0.03%	【】	【】
24	许彬彬	自然人股	10,000	0.03%	【】	【】
25	刘　君	自然人股	7,000	0.02%	【】	【】
26	孙　斌	自然人股	7,000	0.02%	【】	【】
27	陈鸿章	自然人股	5,000	0.02%	【】	【】
28	戴胜娟	自然人股	5,000	0.02%	【】	【】
29	孙和钦	自然人股	4,000	0.01%	【】	【】
30	钱晓丽	自然人股	4,000	0.01%	【】	【】
31	本次发行股份	社会公众股	-	-	【】	【】
合计			**30,000,000**	**100.00%**	【】	【】

（二）前十名股东情况

本次发行前，本公司前十名股东持股情况如下：

序号	股东名称	股份数量（股）	持股比例
1	束　盈	18,956,875	63.19%
2	朱际翔	4,019,925	13.40%
3	文立玲	1,710,000	5.70%
4	王永辉	1,539,000	5.13%
5	孙　晖	1,154,250	3.85%
6	刘　惠	767,050	2.56%
7	李树平	753,050	2.51%
8	黎祖尧	443,745	1.48%
9	许　斌	150,000	0.50%
10	易长柏	119,305	0.40%
合计		**29,588,000**	**98.63%**

（三）前十名自然人股东持股及在公司的任职情况

本次发行前，本公司前十名自然人股东持股情况及在公司任职情况如下：

序号	股东名称	股份数量（股）	持股比例	在本公司任职情况
1	束　盈	18,956,875	63.19%	董事长、总经理
2	朱际翔	4,019,925	13.40%	董事
3	文立玲	1,710,000	5.70%	总策划师
4	王永辉	1,539,000	5.13%	—
5	孙　晖	1,154,250	3.85%	—
6	刘　惠	767,050	2.56%	董事、副总经理
7	李树平	753,050	2.51%	董事、副总经理
8	黎祖尧	443,745	1.48%	监事
9	许　斌	150,000	0.50%	董事会秘书、财务总监
10	易长柏	119,305	0.40%	子公司巅峰旅投副总经理
合计		**29,588,000**	**98.63%**	

（四）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本公司控股股东束盈与股东刘惠为姑嫂关系，股东易长柏与股东刘惠为配偶关系。本次发行前，束盈持有公司 18,956,875 股股份，持股比例为 63.19%，易长柏持有公司 119,305 股股份，持股比例为 0.40%，刘惠持有公司 767,050 股股份，持股比例为 2.56%。除上述关系外，公司其他各股东之间无其他关联关系。

（五）股东公开发售股票对发行人控制权、治理结构及生产经营的影响

本公司股东公开发售股票对公司控制权、治理结构及生产经营的影响详见本招股说明书“重大事项提示”。

八、发行人员工情况

截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日以及 2015 年 12 月 31 日，与本公司（含合并报表范围内子公司）签订劳动合同的员工总数分别为 524 人、604 人和 575 人。

报告期各期末，本公司（含合并报表范围内子公司）员工专业结构情况如下：

专业	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
技术人员	363	63.13%	382	63.25%	388	74.05%
营销人员	56	9.74%	67	11.09%	52	9.92%
财务人员	16	2.78%	15	2.48%	16	3.05%
管理及行政人员	140	24.35%	140	23.18%	68	12.98%
合计	**575**	**100.00%**	**604**	**100.00%**	**524**	**100.00%**

报告期各期末，本公司（含合并报表范围内子公司）员工受教育程度情况如下：

受教育程度	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
研究生及以上	166	28.87%	181	29.97%	163	31.11%
本科	320	55.65%	334	55.30%	288	54.96%
专科及以下	89	15.48%	89	14.74%	73	13.93%
合计	**575**	**100.00%**	**604**	**100.00%**	**524**	**100.00%**

报告期各期末，本公司（含合并报表范围内子公司）员工年龄分布情况如下：

年龄	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
30 岁以下	258	44.87%	308	50.99%	305	58.21%
31-40 岁	209	36.35%	233	38.58%	181	34.54%
41-50 岁	60	10.43%	55	9.11%	36	6.87%
51 岁以上	48	8.35%	8	1.32%	2	0.38%
合计	**575**	**100.00%**	**604**	**100.00%**	**524**	**100.00%**

最近三年末，本公司设计岗位工作人员分别有 345 人、324 人和 283 人，其中具有注册城市规划师、建筑师、工程师等资质的设计人员有 26 人、34 人和 32 人。其中，2014 年末，具有设计资质人员数量较 2013 年末设计岗位人员数量增长 30.77%，主要系公司为进一步增强技术实力，对具有设计资质的人才优先引进，并进一步加强员工培训、鼓励员工获取资质；2015 年，公司培训体系日益成熟，员工技术水平进一步提升，生产效率进一步提高，因此，在满足公司业务开展的同时，公司降低了人员招聘力度，同时，因员工个人职业发展志向、工作地点变化、家庭因素、员工淘汰机制等原因，从事基础工作的设计人员存在一定的流动性，导致公司 2015 年末公司设计岗位人员数量减少。

总体上，报告期内本公司具有相关资质的设计人员数量保持平稳，核心业务团队稳定。

九、发行人、发行人的股东、发行人董事、监事、高级管理人员、

本次发行的保荐人及证券服务机构作出的重要承诺及其履行情况和约束措施

（一）关于避免同业竞争的承诺

本公司控股股东和实际控制人束盈作出的关于避免同业竞争的承诺详见本招股说明书“第七节 同业竞争和关联交易”之“一/（二）控股股东、实际控制人作出的避免同业竞争的承诺”。

（二）关于员工社会保险和住房公积金的承诺

报告期内，本公司及合并范围内子公司存在因个别员工未及时提交资料等原因，未及时为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的情况。

经本公司测算，补缴社会保险、住房公积金对公司合并报表净利润的影响如下：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
本公司应补缴金额	0.28	6. 22	5.21
巅峰旅投应补缴金额	0.21	2. 35	-
巅峰美景应补缴金额	0.29	0. 40	1.74
艾肯设计应补缴金额	0.45	0. 48	4.20
应补缴金额合计	1.23	9. 45	11.15
合并报表净利润	2,690.20	3,470. 94	3,267.55
应补缴金额占净利润的比例	0.05%	0.27%	0.34%

本公司控股股东、实际控制人束盈承诺：

“如相关主管部门作出决定或提出要求，北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司及其控股子公司北京达沃斯巅峰旅游投资管理有限公司、北京巅峰美景科技有限责任公司、上海艾肯联合建筑规划设计顾问有限公司需就社会保险、住房公积金事宜进行补缴或接受处罚，本人将无条件全额补偿上述四家公司全部应补缴的金额及/或全部罚款和损失。”

（三）关于补偿经营房产租赁造成损失的承诺

就本公司及下属各分公司、子公司承租住宅性质房产用于办公以及租赁房产未办理租赁备案登记手续事宜，公司控股股东、实际控制人束盈承诺：

“如果巅峰智业因承租房屋瑕疵（包括但不限于承租住宅、未办理房屋登记备案证明文件等）面临无法继续承租经营房产而需要搬迁时，本人将尽最大努力使其在合适区域找到可替代的合法经营办公场所，如因该等搬迁给巅峰智业的经营产生重大不利影响、造成经济损失的，本人将无条件予以补偿。”

（四）关于资质问题的承诺

就本公司及下属子公司可能超越资质从事相关设计业务、签订相关设计合同的情况，公司控股股东、实际控制人束盈承诺：

“（一）发行人及其子公司将加强完善公司相关业务资质管理，并严格依照相关法律法规规定，根据公司相关业务资质标准承揽、签订相关设计服务合同；

（二）若因发行人及其子公司超越资质从事相关设计业务受到主管机关行政处罚或与合同相对方因相关设计合同的履行产生任何诉讼、仲裁、索赔或其他任何法律纠纷，本人将承担由此产生的所有经济损失、费用及承担任何相应的法律责任。”

（五）其他重要承诺

本公司、公司全体股东、公司董事、监事、高级管理人员，保荐机构，发行人律师，发行人会计师，资产评估机构作出的重要承诺以及未能履行承诺的约束措施详见本招股说明书“重大事项提示”。

截至本招股说明书签署日，上述承诺人未出现违反承诺的情况。

第六节 业务与技术

一、发行人主营业务及其变化情况

（一）发行人主营业务基本情况

本公司是国内规模、市场占有率领先的全产业链旅游创意服务商，是国内最早专业从事旅游规划设计业务的企业之一。公司致力于成为我国旅游规划设计行业的推动者和领先者，经过十余年的发展，公司在行业内逐渐形成了较强的技术优势和核心竞争力，已成为行业内具有强大影响力的品牌企业。公司拥有旅游规划设计甲级资质、城乡规划编制甲级资质、工程设计建筑行业（建筑工程）乙级资质、风景园林工程设计专项乙级资质、土地规划乙级机构资质、工程咨询丙级资质，具备旅游全程规划设计能力和全链条服务能力。

本公司秉承“美丽中国，巅峰智造”的企业发展使命，近年来承担了中国丝绸之路旅游区旅游总体规划，丝绸之路经济带和海上丝绸之路旅游合作发展战略规划，贵州省生态文化旅游产业发展规划，福建省旅游产业创新提升规划，海南省旅游业发展总体规划，江西省旅游业发展规划修编，湖北省旅游业发展“十三五”规划纲要，天津市旅游业发展“十三五”规划，广州市旅游业“十三五”发展规划，杭州市“十三五”旅游休闲业发展规划（2016-2020），桂林市旅游总体规划修编（2015-2020），海西国家级文化产业园概念性规划，中航地产巽寮湾中欧交流基地项目概念性规划设计，八达岭长城大景区概念性规划，“洪湖岸边是家乡”湿地生态旅游城详细规划，齐鲁酒地生态农业园系列规划，山东省泰山风景名胜区旅游总体规划，江苏省南京“秦淮河——长干里”旅游开发概念性策划，陕西省汉唐帝陵旅游专项建设规划，山东周村古商城旅游总体规划，重庆万盛黑山谷提升改造策划规划及方案设计，华北及东北区域红色区域旅游规划，四川省攀枝花市旅游营销总体策划，北京奥林匹克公园创建国家 AAAAA 级旅游景区全程咨询服务，西咸空港新城城市中心区发展策略研究及城市设计，内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计，黄河口湿地公园放飞区景观概念性规划，湖南资兴市东江湖创建国家 AAAAA 级旅游景区提升规划及重要景点修建性详细规划

等一大批标志性旅游规划设计项目，业务已覆盖全国大多数省区，完成项目 1,800 余项，确立了在旅游规划设计行业的强大竞争优势，树立了“巅峰智业”良好的品牌形象。

本公司在以旅游规划设计为核心业务的基础上，不断延伸旅游产业链整体服务，大力发展景区运营管理业务，实现了“规划-设计-运营”全方位整体服务能力。公司秉承“为中国旅游景区提质增效”的专业愿景，致力于为旅游景区提供专业化、标准化、品牌化的连锁运营服务。迄今公司已受托管理过 40 余家景区，其中受托管理重点景区包括贵州龙宫风景名胜区、重庆万盛黑山谷景区和湖南资兴市东江湖旅游景区三家国家 AAAAA 级景区，山东周村古商城、内蒙布苏里北疆军事文化区、五女峰国家森林公园和宽甸青山沟国家重点风景名胜区等国家 AAAA 级景区。

本公司坚持“技术创新、服务创新”之路，着力提高企业的技术水平，服务质量在业内处于领先地位。公司先后获得了“2010-2011 年度十大最具影响力景观设计机构奖（景观空间类）”、首届和第二届中国旅游投资 ITIA（艾蒂亚）“中国最佳旅游投资服务机构奖”、第九届中国人居典范建筑规划设计竞赛“最佳规划设计金奖”、“2013 年度中国文化旅游地产创新大奖”和“福建旅游规划杰出贡献奖”，2014 年 12 月获文化部颁发的“国家文化产业示范基地”称号，巅峰旅投获得了第三届中国旅游投资 ITIA（艾蒂亚）“中国最佳旅游产业创新奖”。公司内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计项目获得“2011 年度国际环境艺术创新设计华鼎奖”，贵州省生态文化旅游产业发展规划项目 2012 年获得第二届中国旅游投资 ITIA（艾蒂亚）“中国最佳旅游项目规划设计奖”，山东齐鲁酒地文化创意产业园开发策划及详细规划项目获得“2012 年度华策奖——区域规划年度最佳策划奖”。

本公司已形成“规划-设计-运营”综合性、一体化服务体系，具备全链条、一站式服务能力。公司从旅游规划、旅游设计到景区运营管理一体化服务的典型案例如下图所示：



（二）发行人主要产品或服务的构成情况

本公司主要从事旅游规划设计业务和景区运营管理业务，旅游规划设计业务又分为规划类业务和设计类业务。公司提供的旅游规划设计产品主要有：规划方案文本、设计文件和图纸、专项报告以及其他形式的咨询服务产品等。

近年来，本公司经营业绩总体上呈持续增长的态势，综合实力不断增强。2013-2015 年，公司营业收入复合年均增长率达 2.39%。旅游规划设计业务是公司的核心业务，构成主营业务收入的主要来源，2013-2015 年实现旅游规划设计业务收入分别为 19,155.78 万元、20,273.50 万元和 17,379.57 万元，占主营业务收入的比例分别为 95.92%、94.46%和 92.33%。其中，规划类业务居主导地位，设计类业务为辅。景区运营管理业务构成旅游规划设计业务的重要补充，2013-2015 年占主营业务收入的比例分别为 4.08%、5.54%和 7.67%。

公司主营业务及主要服务项目的内容列示如下：

业务分类		服务项目	服务内容
旅游规划设计业务	规划类业务	旅游发展规划	全国旅游发展规划
			跨省域旅游发展规划
			地方旅游发展规划
		旅游区规划	传统旅游景区规划
			旅游综合体规划
		专项旅游规划	旅游资源保护与开发利用规划
			其他专项旅游规划
	设计类业务	旅游景观设计	
		旅游建筑设计	
		旅游 VI 设计	
景区运营管理业务		受托派驻人员参与旅游景区的开发、经营和管理	

最近三年，本公司主营业务收入分业务类型的构成情况如下：

单位：万元

业务类型	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
旅游规划设计	17,379.57	93.33%	20,273.50	94.46%	19,155.78	95.92%
1、规划类业务	16，903.23	89.80%	18,577.75	86.56%	17,945.25	89.86%
2、设计类业务	476.33	2.53%	1,695.75	7.90%	1,210.53	6.06%
景区运营管理	1,443.55	7.67%	1,189.43	5.54%	814.85	4.08%
合计	**18,823.12**	**100.00%**	**21,462.94**	**100.00%**	**19,970.63**	**100.00%**

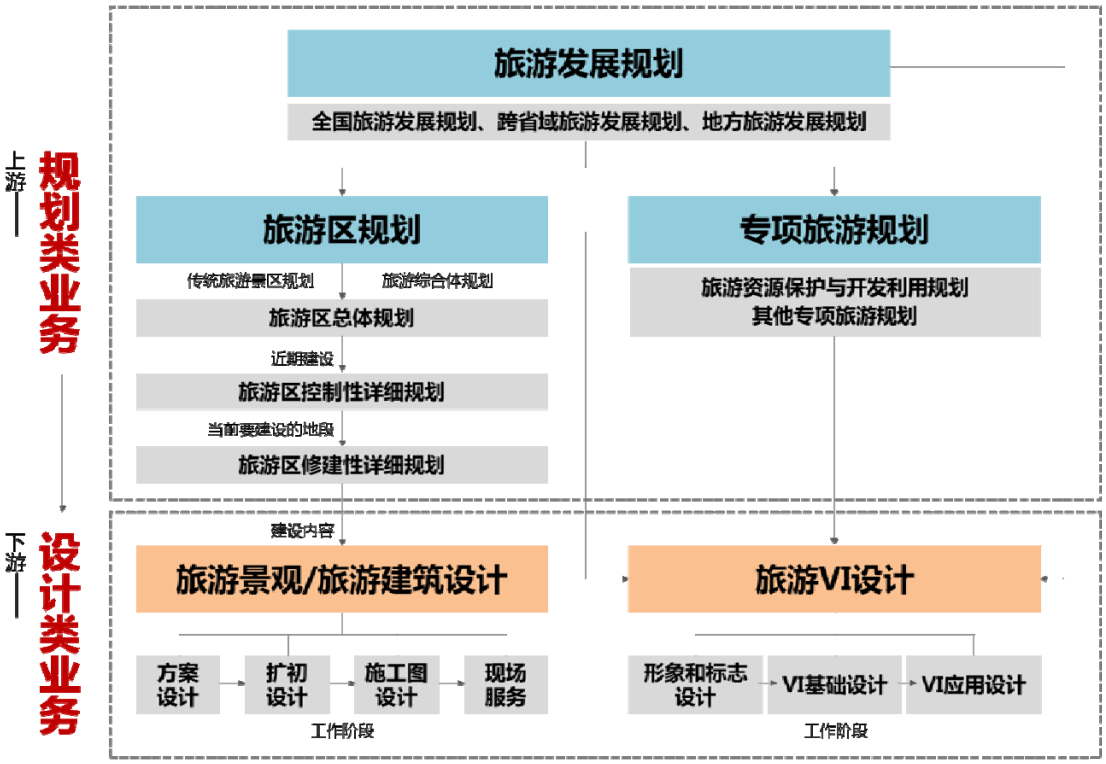
最近三年，本公司主营业务收入分客户类型和行业的构成情况如下：

单位：万元

业务类型	客户类型	客户所处行业	2015 年度	2014 年度	2013 年度
旅游规划设计	政府	政府部门	10,228.99	10,972.14	8,916.47
		旅游景区（政府管理）	647.92	1,195.70	913.58
	企业	地产业	1,028.68	1,588.10	2,056.28

业务类型	客户类型	客户所处行业	2015 年度	2014 年度	2013 年度
		旅游业（含旅游景区企业）	3,166.58	3,292.93	3,229.21
		投资业	1,114.81	1,807.81	2,974.24
		其他旅游投资商和开发商	1,192.59	1,416.82	1,066.00
	小计		**17,379.57**	**20,273.50**	**19,155.78**
景区运营管理	政府	旅游景区（政府管理）	296.96	60.00	-
	企业	旅游景区（企业）	1,146.59	1,129.43	814.85
	小计		**1,443.55**	**1,189.43**	**814.85**
合计			**18,823.12**	**21,462.94**	**19,970.63**

本公司旅游规划设计业务中的规划类业务系设计类业务的上游业务，规划类业务可以指导设计类业务开展，规划是设计的上位准则，设计是在规划控制下的具体安排，规划解决“做什么”而设计解决“怎么做”。总的来说，规划类业务和设计类业务互为产业链上下游关系，规划需通过设计实现落地实施，而设计需在规划的统筹指导下一步步展开，二者的具体关系如下：



规划类业务一般分为大纲、初稿和终稿 3 个阶段。设计类业务中的旅游景观设计和旅游建筑设计一般分为方案设计、扩初设计、施工图设计和跟踪服务 4 个阶段。规划类业务和设计类业务在合同内容、交付成果、工作内容、项目对象等方面存在区别：

1、合同内容的区别

规划类业务和设计类业务采用不同的合同模板，主要差别体现在对工作内容约定、对交付成果的约定、对付款阶段的约定等方面。

2、交付成果的区别

（1）规划类业务交付的成果

1）旅游发展规划

《旅游规划通则》（GB/T18971-200）规定：“旅游发展规划成果包括规划文本、规划图表及附件。规划图表包括区位分析图、旅游资源分析图、旅游客源市场分析图、旅游业发展目标图表、旅游产业发展规划图等。附件包括规划说明和基础资料等。”

2）旅游区规划

旅游区规划按详细程度分为旅游区总体规划、旅游区控制性详细规划和旅游区修建性详细规划。

①旅游区总体规划：规划文本、图件（包括旅游区区位图、综合现状图、旅游市场分析图、旅游资源评价图、总体规划图、道路交通规划图、功能分区图等其他专业规划图、近期建设规划图等）和附件（包括规划说明和其他基础资料等）。

②旅游区控制性详细规划：规划文本、图件（包括旅游区综合现状图，各地块的控制性详细规划图，各项工程管线规划图等）和附件（包括规划说明及基础资料）。

③旅游区修建性详细规划：规划设计说明书、图件（包括综合现状图、修建性详细规划总图、道路及绿地系统规划设计图、工程管网综合规划设计图、竖向规划设计图、鸟瞰或透视等效果图等）。

3）专项旅游规划

专项旅游规划的常规成果包括合同要求所涉及的文本、图件、规划说明书等。此外，根据服务内容和客户需求，成果还可能包括基础资料汇编、旅游项目招商手册等其他约定内容。

（2）设计类业务的交付成果

1）旅游景观/旅游建筑设计

①方案设计阶段，主要交付成果包括设计说明书、总平面图等。设计说明书，包括各专业设计说明以及投资估算等内容；总平面图以及建筑（或景观）设计图纸；设计委托或设计合同中规定的透视图、鸟瞰图、模型等。

②扩初设计阶段，主要交付成果包括封面、目录、设计说明、设计图纸、工程概算书。

③施工图设计阶段，主要交付成果包括合同要求所涉及的所有专业的设计图纸（包括总平面图、竖向设计、道路设计、室外地下管线综合图及相关建筑设计施工图、建筑一层平面图、地下建筑平面图、覆土深度、建筑立面图等，含图纸目录、说明和必要的设备、材料、苗木表）以及图纸总封面和工程预算书。

2）旅游 VI 设计

主要交付成果内容包括合同约定的 VI 设计手册、知识产权转让证明、设计源文件等。

3、工作内容的区别

规划类业务的工作内容是通过分析发展环境、形势和条件，提出发展思路、定位、目标及主要任务、重点项目、行动计划和保障措施等，目的在于明确总体发展思路。

设计类业务的工作内容是按照建设任务，把施工过程和使用过程中所存在的或可能发生的问题，事先作好通盘的设想，拟定解决问题的办法、方案，用图纸和文件表达出来，目的在于指导具体建设。

（1）规划类业务具体工作内容

《中华人民共和国旅游法》第十八条规定，旅游发展规划应当包括旅游业发展的总体要求和发展目标，旅游资源保护和利用的要求和措施，以及旅游产品开发、旅游服务质量提升、旅游文化建设、旅游形象推广、旅游基础设施和公共服务设施建设的要求和促进措施等内容。

《旅游规划通则》（GB/T18971-200）对三类旅游区规划（旅游区总体规划、旅游区控制性详细规划、旅游区修建性详细规划）所应包括的内容做出了侧重不同的要求。旅游区总体规划的内容侧重于客源市场分析、主题形象、空间布局、重点项目策划、开发措施等方面；旅游区控制性详细规划的内容侧重于划定同性质用地的界线，规定建筑高度、建筑密度、容积率、绿地率等控制指标等；旅游区修建性详细规划的内容侧重于明确景观系统、道路交通系统、绿地系统、旅游服务设施及附属设施、工程管线等建设内容。

根据项目和客户的实际需要，旅游专项规划（旅游资源保护与开发利用规划、旅游线路规划、旅游营销规划、旅游基础设施和服务设施规划等）对特定专项的背景现状、总体目标、开发措施、发展保障等内容做出具体安排。如旅游资源保护与开发利用规划侧重于旅游资源调查、重点项目策划、资源保护措施等内容；旅游线路规划侧重于旅游项目空间结构梳理、旅游交通规划、线路合作措施等内容；旅游营销规划侧重于品牌形象策划、市场推广战略和营销促销举措等内容；旅游基础设施和服务设施规划侧重于相关设施的供求分析、建设内容和具体布局等内容。

（2）设计类业务具体工作内容

旅游景观设计第一阶段（方案设计）的工作内容包括位置图、现状分析图、总平面图、竖向图、景区配套建筑与园林小品布局图、植物配置图、重点景观区平面图、效果图、投资估算等；第二阶段（扩初设计）的工作内容包括竖向图，景区植物种植图，特色铺装及部分详图索引平面，重点部位详图，小品平、立、剖图，工程概算等；第三阶段（施工图设计）的工作内容包括总平面图、景点尺寸定位图、放线图、竖向图、索引平面图、种植设计图、道路铺装及详图、子项

详图、工程预算等；第四阶段（跟踪服务）提供指定次数或者期限的现场技术服务，为现场施工提供技术指导及答疑。

旅游建筑设计第一阶段（方案设计）对建筑总体布置、空间组合进行可能与合理的安排，工作内容包括设计意图及方案特点说明、建筑总平面图、透视图、鸟瞰图、建筑物投资估算；第二阶段（扩初设计）的工作内容包括确定位置、大小、层数、朝向、设计标高，道路及绿化布置，各层平面图、剖面图、立面图，建筑材料及装修标准，主要技术经济指标等；第三阶段（施工图设计）把满足工程施工的各项具体要求反映在图纸中，工作内容包括建筑总平面、各层建筑平面、各个立面及必要的剖面、建筑构造节点详图、各工种相应配套的施工图纸等；第四阶段（跟踪服务）提供指定次数或者期限的现场技术服务，为现场施工提供技术指导及答疑。

旅游 VI 设计即旅游视觉识别系统，第一阶段（形象和标志设计设计）是旅游形象和标志设计，工作内容包括品牌背景分析、旅游形象建议、风格设计、标志设计和设计说明等；第二阶段（VI 基础设计）设计 VI 标志的各种变体，工作内容包括标志标准制图、黑白标志和标志反白、标准字体、标准色和辅助色、标志和标准字体组合规范、禁止组合样式、印刷专用字体、辅助图形等；第三阶段（VI 应用设计）设想 VI 标志的各种应用场景，工作内容包括 VI 形象在办公用品、包装、广告宣传、旗帜、指示标识、展示会场、公关礼品等平台上的应用效果设计；第四阶段（跟踪服务）提供指定次数或者期限的现场技术服务，提供技术指导及答疑。此外，根据合同约定和客户需求，旅游 VI 设计还包含旅游导视系统、旅游宣传海报、旅游宣传片等其他旅游 VI 相关设计的工作内容。

4、项目对象的区别

规划类业务的对象一般为区域，包括行政区、旅游区、度假区等，多以行政边界、地形、道路等作为边界。

设计类业务的对象一般为明确的建筑物或景观，上位规划和红线已经明确，需要进一步研究的是建设具体建筑和景观等内容的实现路径。

（三）发行人主要产品或服务的用途

本公司提供的主要产品为服务产品，以下分别结合旅游规划设计业务和景区运营管理业务的典型案例介绍公司主要服务产品的具体内容与用途。

1、旅游规划设计业务

本公司旅游规划设计业务服务于旅游业相关政府部门、进入旅游领域的投资商和开发商，以及众多的旅游景区。公司的规划类业务的服务项目类型主要包括旅游发展规划、旅游区规划和专项旅游规划等，设计类业务主要包括旅游景观设计、旅游建筑设计。

（1）规划类业务

1）旅游发展规划

旅游发展规划是根据旅游资源的禀赋、旅游业的历史、现状和市场要素的变化所制定的目标体系，以及为实现目标体系对旅游发展要素所做的安排，是以市场为导向、以产品为核心的规划体系。旅游发展规划按规划的范围和政府管理层次分为跨境旅游发展规划、全国旅游发展规划、跨省域旅游发展规划和地方旅游发展规划，其中地方旅游发展规划包括省级、地市级、县级旅游发展规划。

典型项目如下：

①中国丝绸之路旅游区旅游总体规划



“丝绸之路”把古老的中华文化与印度文化、波斯文化、阿拉伯文化、古希腊文化、古罗马文化连接起来，促进了东西方文明的交流，促进了整个人类文明的发展进程。





该规划聚焦“抓整合、抓文化、抓特色、抓产品、抓市场”五大方面，依托历史、面向未来，立足当地、着眼国际、聚焦旅游、协调发展总定位，立足旅游产业发展这个基准点，基于市场、资源、产品、可持续发展等角度重新解读丝绸之路，尤其立足“自然景观、经济发展、人文、市场、历史时空”这五大视角解读，打造将辉煌悠久的历史文化与时尚蓬勃的现代文明相融合、将雄奇迷人的地方特色与符合潮流的国际趋势相协调、将优质高效的旅游经济与以人为本的和谐社会相联动的特色旅游目的地。







在丝绸之路经典旅游线路的基础上，该规划设计了“全程式旅游线路、蛙跳式旅游线路、节段式旅游线路、区块式旅游线路和据点式旅游线路”等五种类型旅游线路，适应客源市场多样的旅游需求，有效帮助旅行社实现推广销售。该规划把传统学术型规划变为活力时尚、产生持续市场影响力、创新创造旅游产品、提升丝绸之路旅游国际品牌价值的“过程型规划”。

②丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路旅游合作发展战略规划

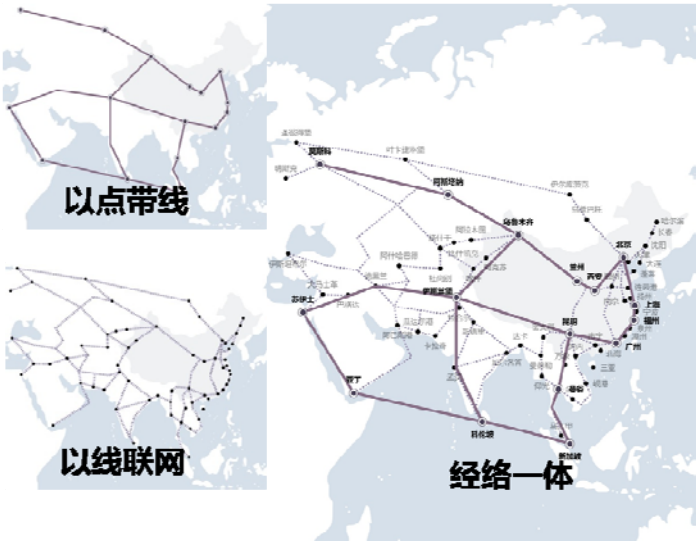
丝绸之路横贯东西、绵延海陆，跨越 2,000 余年，不仅仅是一条繁荣的商贸之路，更是民族文化的融合之路，也是沿线各国经济发展的合作之路。

其中，“一带一路”旅游合作发展具有历史悠久、综合带动、互信互利等先天优势基因，因而在“一带一路”战略实施中能够发挥旅游先行示范、先通促进的独特产业作用，必将促进不同文明、不同民族、不同国家之间文化、经济、技术、环境全方位合作的可持续发展和不断深化。





该规划聚焦“旅游合作带、文化记忆区、经济强引擎、外交新舞台、区域共赢体”五方面的定位思路，以“一带一路”互联互通旅游先通试验区和国际旅游合作示范带为发展目标，逐步推进旅游客流便利化、深化旅游投资合作、建立国际旅游合作示范带的“一带一路”旅游合作发展三部曲。率先试验以旅游政策沟通、旅游客流畅通、跨境旅游先通、旅游投资融通、旅游交流互通为特征的互联互通旅游先通模式，最终实现区域旅游无障碍、区域交通无缝隙、区域投资无歧视、区域市场无壁垒、区域交流无盲点为特征的丝绸之路国际旅游合作模式。



在空间规划布局方面，该规划以旅游重点城市为引领，主要交通为干线，旅游辐射城市为次要节点，次要交通为支线，串联网络，构建“以点带线，以线联网，经络一体”的旅游发展空间结构。

在推进区域合作方面，该规划立足“一带一路”的各省区旅游业发展背景，切实提出了旅游先通的 10 项行动，全面涵盖区域协调行动，旅游便捷行动、旅游标准行动、客流畅通行动、品牌营销行动、智慧丝路行动、旅游投资行动、旅游产品行动、跨境旅游行动和旅游交流行动。

③贵州省生态文化旅游产业发展规划



2012 年 2 月，国务院《关于进一步促进贵州经济社会又好又快发展的若干意见》（国发[2012]2 号）从国家层面明确了贵州旅游业的战略定位，贵州旅游业迎来了融合、创新、跨越发展的新机遇。

规划实施“创新引领战略、精品发展战略、项目带动战略、国际品质战略”四大战略；构建“全域统筹发展模式、四化融合发展模式、圈层保护开发模式、快进慢游模式”四大创新模式；打造“一套项目库、一套项目招商书、一套推进实施机制、一套全程化管理系统、一套专家智力支持系统”的“五个一”工程；并通过“创新引领，描绘旅游强省新蓝图；科学谋划，构筑产业发展新格局；产业融合，构建现代大旅游产业体系；强化特色，打造一流旅游精品和品牌；绿色转型，保护自然生态与人文生态；强力推进，落实发展保障措施”六大篇章，实现旅游资源大省向生态文化旅游强省跨越。



规划编制完成后，项目组又协助贵州省旅游局编制出台了《贵州省百家旅游景区建设规划编制技术导则》，有效推进项目落地。2012 年 12 月，规划在“第九届中国人居典范建筑规划设计竞赛颁奖盛典暨人居发展论坛”上荣获“最佳规划设计金奖”；2013 年 1 月，规划在国际旅游投资协会举办的“2012 年度第二届中国旅游投资 ITIA（艾蒂亚）大奖评选活动”中荣获“中国最佳旅游项目规划设计奖”。

④桂林市旅游总体规划修编

该规划是区域宏观战略性旅游发展规划，将作为桂林市旅游业与旅游开发建设的指导性文件。



该规划结合桂林旅游经济发展实际情况，为桂林提出了三大发展模式：首先采用星团旅游发展模式，围绕城市中心，将全市重点旅游县、民俗文化古镇、重点旅游区打造为交通便利、设施完善的旅游基地；其次是社会化保护利用模式，针对漓江山水、喀斯特地貌、资源丹霞、民族民俗等生态和文化旅游资源，加强保护传承和永续利用；最后创新引入最优化的旅游开发概念“G-E-C-R 联动模式”，重点解决如何将对环境的负面影响降到最低并为当地的生物多样性带来积极贡献，如何破解旅游资源的多头管理导致的市场混乱、资源破坏现象，如何实

现将旅游消费转化为经济效益三大问题，最终让旅游发展实现由投资受益向多方受益的转变。



在继续做强观光旅游产品的基础上，国际化、精品化提升城市、漓江和乡村三大重点区域产品，特色发展休闲度假产品、文化旅游产品、特种旅游产品。

在公共服务方面，以旅游通达、软服务提升、旅游信息化、休闲步道、旅游集散中心五大工程支撑建设全覆盖的旅游公共服务体系，提升旅游公共服务的国家化水准。

在旅游产业方面，在完善旅游要素产业化发展的基础上，放大旅游产业的引领作用，构建与一、二、三产融合的泛旅游产业体系，推动桂林经济发展，走出一条保护与产业发展并重、生态与人文并行的超休闲度假发展道路。

2）旅游区规划

旅游区规划，是为保护、开发、利用和经营管理旅游资源富集、旅游产品要素及产业集聚的地域空间，使其发挥多种功能和作用而进行的各项旅游要素的统筹部署和具体安排，主要包括基于自然生态和历史文化资源类的各类传统旅游景区专项规划，以及旅游休闲度假区、旅游产业集群区、生态旅游区、旅游城镇、旅游街区社区、旅游乡村等旅游综合体专项规划；按规划层次可分为旅游区总体规划、旅游区控制性详细规划和旅游区修建性详细规划。

典型项目如下：

①中航地产巽寮湾中欧交流基地项目概念性规划设计



中航巽城湾，位于南海之滨的广东省惠州巽寮湾滨海旅游度假区内，是出入巽寮湾的必经之地，具有门户地位的突出优势。其中巽寮湾作为一处独有的地名，经过历史沉淀，已浓缩为该地的文化符号，为该项目注入不可复制的地域文化脉络。



该规划设计中利用地形地貌所自然切分出的组团空间，进行人工整理，注入旅游和居住功能需求，落地主题大项目，演绎“巽象之地”。同时，紧扣“巽为风”的主题脉络，以“风之谷”与“风神庙”点题，在地域文化基础上融入新民俗，烘托用地“齐聚东风，扬帆起航”的标志形象。

项目从海向陆、从陆向海双向向心发展，以反映地域文化符号的文化商业休闲综合体“巽城”+ 布局有“七星帝巽”文化音乐喷泉的“镜湖”为核心，构筑

“水舞巽城”缔造旅游地产“云镇”时代，由此联动东西两侧的山、海、谷、岛等资源，在该区域形成全新的滨海旅游度假综合体——中航“巽城湾”。

②“洪湖岸边是家乡”湿地生态旅游城详细规划



规划用地现状为鱼塘、藕田、淤泥滩，基本以水体为主。其定位是区域内的第一生态品牌，是一个良性自循环的复合式生态系统——洪湖生态圈一号。

该规划以“中国—洪湖国际大湿地生态休闲度假区”为目标，针对城市区域特点，提出“承湖启城、分层渐进”的发展模式和“一体两翼、隔而不离”的空间格局。项目整体上功能互补、错位联动，空间形态上采用“岛中岛”、“园中园”、“湖中湖”、“水中水”等系列空间模式，设计语言统一中富变化。通过对用地的控制规划，植入全新的休闲旅游理念，促使该区由原来养殖鱼塘、淤泥滩等污染性用地，转化为紧扣时代脉搏，融高端休闲度假及大众休闲游览于一体的生态湿地时尚休闲度假区。

作为湖北省滨湖湿地旅游区标志性项目，该项目运用低碳循环、天人合一的规划理念，以旅游为统领，制定从生态、经济、空间结构到场地经营多角度的组合拳策略，以水为灵魂贯穿整个生态旅游规划的进程，使得一个集优美景致、多元产业、民生改善为一体综合高效的生态旅游景区得以快速呈现。





③昆明滇池西岸片区总体发展战略及空间策略研究

纵览昆明的城市建设，拥有滇池和西山的海西片区是唯一的明星，也是城市用地增量最大的地区，由于缺乏顶层设计，海西板块成为众多开发集团争夺的集中区，超过 20 个规划设计正在同时编制，海西的建设红线在不断在设计阶段被突破。基于此背景，该规划启动并作为海西片区的顶层设计。





规划跳脱传统思维，提出海西未来的发展焦点在于海西服务的人群，海西的发展是服务于昆明未来 20-50 年的发展，创新引入后物质主义的价值观，从关注开发控制到关注环境塑造，提出东盟文化交流枢纽的战略地位，实现对生态系统的关怀和开发总量的控制，并对海西的一带三中心六片区提出具体的开发指引。以期未来在海西实现昆明建设山水田园城市的理想。

3）专项旅游规划

专项旅游规划是对重点旅游资源、特定区域或特定时间段内旅游项目、设施和服务功能配套等方面所做的安排，主要包括：

其一，旅游资源保护与开发利用规划，是对相关区域内各类旅游资源，包括乡村、海洋、温泉、森林、草原、红色文化、民族风俗、宗教文化、冰雪、湖泊湿地、节事节庆等自然和人文旅游资源，进行保护与开发利用所做的总体安排。

其二，其他专项旅游规划，是更为强调技术专项特色的旅游规划，包含旅游项目开发规划、旅游营销策划、旅游交通建设规划、旅游线路规划、旅游招商规划等。

典型项目如下：

①四川省攀枝花市旅游营销总体策划



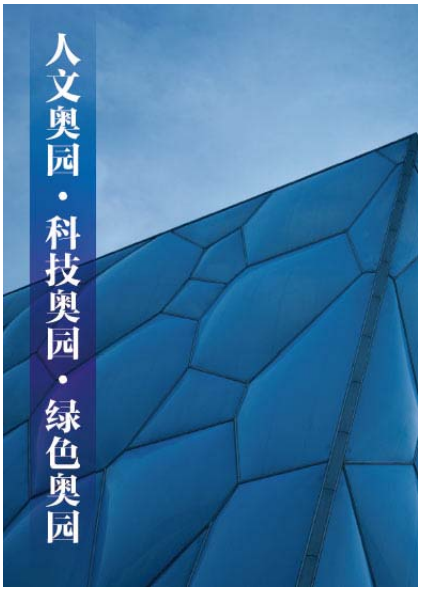
“中国阳光康养城”攀枝花市地处大香格里拉核心区域，是川西南、滇西北两条著名旅游线路上的枢纽性节点城市，其周边囊括成都、昆明、泸沽湖、丽江等国际级旅游目的地，从交通组织、市场导流、线路串联的角度来说均具有较大发展优势。然而，处于众多旅游胜地环绕之中，拥有庞大的国内旅游客源，攀枝花的旅游市场一直表现平淡。因此，“战略转型、营销突破”成为打破旅游业发展僵局的关键举措。

在“倾力打造中国阳光生态旅游度假区”的战略指导下，该策划全面挖掘攀枝花特色旅游资源，盘活存量旅游资产，聚合市场内聚能量，“迎合、激发、引导”市场需求，构建起攀枝花的“阳光旅游吸引物”体系，以及相关的产业、产品配套支撑体系；该策划重点聚焦六大专项客源市场、十大特色旅游产品卖点，以“阳光”和“鲜花”为主题元素，以“鲜花”和“水果”为具象载体，全面塑造“阳光花城”的形象定位。此外，该策划为攀枝花的旅游营销工作打造了特色鲜明的营销方案体系，使攀枝花的旅游形象由“工业城市”向“阳光城市、康养城市、幸福城市”转变，并围绕新的城市形象定位高标准地设计了攀枝花的旅游管理和服务体系，实现品位旅游与品质服务的较佳结合。



②北京奥林匹克公园创建国家 AAAAA 级旅游景区全程咨询服务

奥林匹克公园位于北京市朝阳区，是 2008 年北京奥运会和残奥会的奥运公园，容纳了 44%的奥运会比赛场馆和为奥运会服务的绝大多数基础设施。



该咨询服务规划以人本精神与科技元素为主题，以绿色生态为重要支撑，发挥北京奥林匹克公园对城市长远有机生长的重要作用，将北京奥林匹克公园打造成体现现代科技、生态环保、人文理念的融文化体验、观光游览、商务休闲、科普教育、水上娱乐、餐饮住宿、节事（赛事）活动、康体活动、会议会务、旅游购物等多功能为一体的旅游景区。

该规划通过北京奥林匹克公园内部 9 家业主单位的资源整合与产品提升，构建大型综合性的旅游目的地，实现北京奥林匹克公园旅游发展的战略重组与转型，即从“产业经济”走向“后奥运经济”，使北京奥林匹克公园成为北京旅游经济的标志性园区、中国 AAAAA 级景区的新亮点、后奥运时代国际旅游新概念，使以奥运会比赛场馆为依托的整个北京奥林匹克公园旅游成为北京发展后奥运旅游的重要节点，成为打造国际标准化旅游的重要组成部分，从而成为中国旅游发展的标杆性旅游景区之一。






③陕西省汉唐帝陵旅游专项开发建设规划

陕西省关中地区分布了 11 座汉代帝陵和 18 座唐代帝陵区域，涉及西安、咸阳、渭南三市十一个县。汉唐帝陵作为盛世、帝王、陵邑“三合一”的综合性核心文化展现，有望成为陕西继秦始皇陵兵马俑、丝绸之路申遗成功之后的又一张“世界名片”。

项目以“根植文化、构建体系、形象统领、提升能级”为总体规划设计原则，深入挖掘汉唐帝陵文化内容，以市场为导向，在总体把握汉唐帝陵旅游发展思路、布局、形象、市场的基础上，编制汉唐帝陵入口阙台、标志系统、游客服务中心、停车场、标识系统、农家乐、卫生间等旅游设施专项开发修建性详细规划。








（2）设计类业务



本公司设计类业务主要为旅游景观设计和旅游建筑设计业务，是指对自然景观要素和人工景观要素进行系统组织，并且结合地理环境使其形成完整和谐的景观体系和有序的空间形态。

典型项目如下：

1）西咸空港新城城市中心区发展策略研究及城市设计

空港新城城市中心区位于空港新城南部核心地带，规划面积约 3.14 平方公里，发展优势明显。随着空港规模的不断扩大，要求配套服务、综合消费日益完善。但机场内核承载力有限，难以提供消费服务所需发展空间，功能向机场周边区域溢出将成为必然趋势，机场由传统的“枢纽集散区”发展成为面向未来的“功能型城市区”。

在此种背景下，该设计提出以旅客消费服务为核心，复合型消费功能为外延，体现生态化智能化特征——第四代机场城市的全新发展理念，其空间模式表现为





“机场枢纽+机场城市”的多组团格局。该设计构建起一套相互关联、相互支撑的策略体系，实现服务拓展功能外置之后的“空间分离、功能一体”的全新模式，具体包括“五个一体化”：以消费功能的分工整合为主导的“功能一体化”、以快捷可控的交通为骨架的“交通一体化”、以智能化管理多元服务为核心的“服务一体化”、以全新城市空间为载体的“空间一体化”、以全域公园环境为基底的“环境一体化”。通过对功能、交通、服务、空间和环境的一体化策略研究与规划设计，使得“一座以旅客为市民的一体化机场城市“的发展目标得以实现。

2）内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计

小黑河赛罕区段位于呼和浩特市东南部，随着呼和浩特城市空间向南向东拓展，小黑河已逐渐融入主城区。为让小黑河成为拓展城市空间、完善城市功能、提升城市知名度的有力支撑和载体，2011 年初，呼和浩特市塞罕区人民政府、城乡建设局通过全球招标确定由本公司编制小黑河塞罕区段的景观方案、扩初及施工图设计。



项目建立四大景观分区，展示城市文化脉络，根据河流周边的城市脉络，确定四个河道景观开发功能，以商业、休憩、交通游览系统的设置及分区特色与周边城市文脉相对应，营造特色节点区域及景观地标城市门户区域，界定河道的门户节点及重要界面，以不同的景观塑造方式提升重要节点区域的景观，使河道成为城市历史文化展示的长廊，形成城市游憩目的地。





项目将城市带入滨水，将河流融入城市，创新了“天人合一”城市河流型景观设计思路，打造国际知名的生态文化亲民之河，设计落地性较强，荣获 2011 年度“国际环境艺术创新设计华鼎奖”。

2、景区运营管理业务

景区运营管理业务涵盖景区日常管理体系建设、宣传和营销活动策划以及协助客户完成景区设计开发、招商引资和后续建设等服务内容。专业化景区运营管理服务对景区的意义在于：

（1）为景区管理导入现代企业管理制度、培养一批熟悉先进景区管理经验的团队、为景区发展奠定良好的基础。

（2）景区带来经济效益的同时，提升景区的知名度和市场影响力。

（3）提升景区的综合运营、服务能力，实现景区的阶梯式发展。

典型项目如下：

1）重庆万盛黑山谷景区



重庆万盛黑山谷景区旅游资源丰富，但因为缺乏专业的管理和营销，客源地大多为重庆本地和周边省市，如贵州、成都等地，且服务设施和水平相对欠缺，知名度较低。2010 年巅峰旅投受托管理重庆万盛黑山谷景区后，对景区资源进行了深入挖掘，扩大了营销市场，制定了标准化服务规范，成立服务标准化领导小组，立足景区结合实际，对景区员工进行服务专项培训等。同时，巅峰旅投编制了切实有效的绩效考核体系，通过考核激励员工，提高服务质量和游客满意度。

通过专业运营管理，重庆万盛黑山谷景区经营收入从 2010 年的约 2,800 万元上升到 2013 年的约 6,000 万元，游客人次上升到 60 多万，同比增长了 226%，并顺利通过 ISO9001 质量管理体系认证和 ISO14001 环境管理体系认证，树立了“中国最美养生峡谷”、“中国最古老石林”的全新品牌形象。2011 年以来，重庆市旅游局开始推广游客满意度调查，重庆万盛黑山谷景区一直名列三甲。2012 年 10 月 29 日，黑山谷景区正式成为国家 AAAAA 级旅游景区。




2）山东周村古商城景区

巅峰旅投自 2007 年起负责周村古商城景区的经营管理，对景区重新定位，打造古商城品牌;重新规划商业布局,策划特色活动以提升景区文化吸引力;通过对员工进行标准化服务的持续培训，提高服务软实力。巅峰旅投受托开展运营管理后，景区完成了从








AAA 级升到 AAAA 级的跨越，景区知名度和服务水平不断提高，景区接待游客人数逐年增加，综合收益从合作前的约 60 万元跃升至 2013 年的约 3 亿元，同时荣获“国家文化产业示范基地”、“全国旅游系统先进集体”、“山东省旅游人才培训基地”、“山东省最具竞争力景区”、“山东省旅游服务名牌”、“山东省服务标准化示范单位”、“中国人居环境范例奖”、“鲁商发源地”等一系列荣誉称号，创建了“千年商埠旱码头、北方民俗第一村”的著名品牌。

（四）发行人主要经营模式

1、盈利模式

本公司旅游规划设计业务的主要客户为旅游业相关政府部门、进入旅游领域的投资商和开发商以及众多的旅游景区。旅游规划设计业务的盈利模式主要是根据客户委托的规划设计任务提供专业的技术服务，交付符合客户要求的规划或设计文件，并根据服务进度分阶段收取服务费。

本公司景区运营管理业务的主要客户为旅游景区，盈利模式主要是根据景区所有者或经营者的委托，安排专业的团队驻场服务以及后台支持服务，按期收取基本管理费以及完成目标后的业绩激励管理费。

公司目前的盈利模式为专业服务中介机构模式，服务的价值体现于为客户创造的价值之中（对于政府类客户，公司服务的增值性较为间接，受益者为政府规范下的旅游相关行业、区域或其他经济体以及旅游业最终消费者）。在此盈利模式下，公司业绩的增长取决于接受专业服务的客户数量增加，现有客户的持续性服务需求、资源扩张带来的服务需求和多元化、拓展性服务需求。

2、业务承接模式

本公司营销中心进行市场调查、信息收集，并对潜在的客户和项目进行筛选和持续跟踪，对有意向项目的规模、性质和特点进行分析。公司获取市场需求信息的渠道包括：销售人员收集市场信息、原有客户推荐和再次需求、客户主动咨询、招投标公示信息、媒体公告、互联网发布信息等。

营销中心对信息进行分析和筛选后，与潜在客户就实际需求、项目报价、付

款条件等进行初步洽谈。公司各业务部门对信息进行全面评估后做出是否参与的决策。对于拟承接的项目，若不需要招投标，向客户提交建议书，进行前期接洽商谈，根据需要安排实地考察。若需要招投标，由业务部门组织编写投标文件，经审核通过后由营销中心按招标要求规定时间提交投标文件。

项目委托或中标后，与客户就合同条款进行商务谈判，达成一致后签订合作合同。



2、项目执行模式

旅游规划设计业务的项目执行是完成规划方案文本、设计文件和图纸、专项报告的过程。

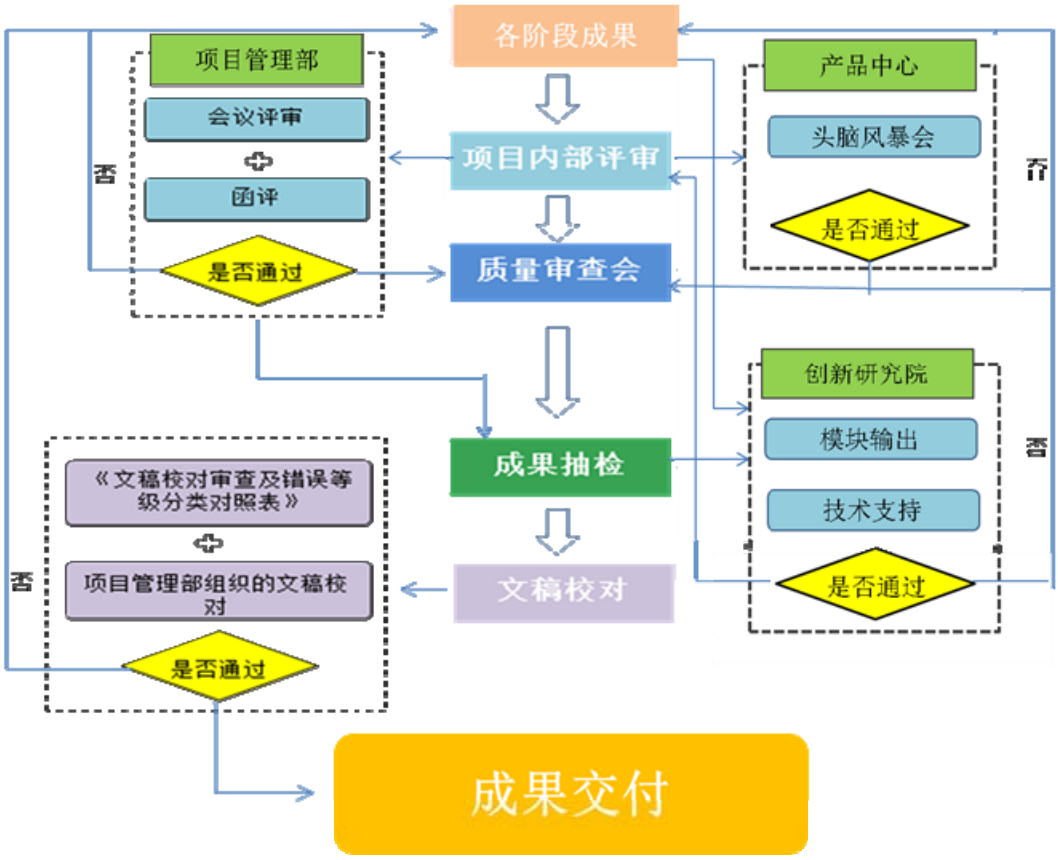
合同签订后，首先组建项目团队，一般由项目组长、一至三名项目经理、若干技术编制人员以及外部专家组成。项目组长对接客户需求，确定项目总体计划和时间表，组织安排项目成员分工开展具体工作，外部专家参与调研并对项目成果出具意见。

其次是进场开展实地调研，着重进行三个方面的调研工作：一是客源市场的调查和分析；二是旅游资源和交通区位的调查和评价；三是旅游产品竞合状况的调查和分析。项目执行过程中需要向市场采购基础数据、文献资料，部分环节如市场调查等可根据需要委托专业机构进行。

再次是规划设计产品的制作，制作分阶段进行，区分不同类型的项目，分别提供大纲、初稿、终稿（规划类项目）或方案、扩初、施工图（设计类项目）等。各阶段产品的编制均需经过头脑风暴会、专家会诊、研发跟进、内部评审会等流程，出具阶段性成果后向客户汇报或参加客户组织的评审会，根据客户反馈结果进行修订、完善。最终成果通过客户审核确认后完成交付。

最后是项目结题，项目组需要提交项目档案、经验总结以及分享交流等。

旅游规划设计项目执行的一个突出特点是多环节多重审核与反馈驱动。公司质量控制体系采取业务部门内部把关制与质量过堂抽查相结合的方式。产品中心将项目各阶段成果给甲方汇报或者提交时，必须经过业务部门负责人确认。项目内部评审根据项目类型、项目特点和所处阶段，体现为专项会议、专题会议、内部小组讨论、文稿审查、专家函评、质量审查会等多种形式。公司定期组织项目质量审查会，随机抽查执行中的项目工作质量，项目团队也可主动向项目管理部申请召开项目质量审查会，项目管理部提供技术专家支持。除客户评审时反馈的信息外，公司还通过产品编制过程中与客户多层次、多角度直接交流以及市场调查、资源调研等方式深入了解客户的实际需求和期望。营销中心通过定期回访等方式收集公司服务质量反馈信息，对客户满意度进行跟踪测量、评价，并利用获得的信息持续改进质量管理体系的有效性。



景区运营管理团队根据委托管理合同约定的具体服务方式、业绩要求，选择熟悉景区所在地市场状况和经营特点的专业人才组成服务团队，入驻景区开展工作。服务团队现场负责景区的日常经营管理和资源开发建设，制定具体经营计划、活动策划、管理制度、费用预算、宣传推广方案和招商引资方案等，定期对景区

运营管理绩效进行评估并制订、实施改进措施。

3、部分工作委外模式

报告期内，本公司在实施项目时，有部分工作内容通过委外方式完成：其一，为保证交付客户工作成果的精美度，公司将效果图/鸟瞰图制作、多媒体/动画制作、文本/图纸美化与印刷、市场调查等非关键环节工作内容委托专业机构完成，2013-2015 年，该部分委外成本占主营业务成本分别为 3.01%、1.88%和 0.87%；其二，近年来公司经营规模上升较快，业务人员相对紧张，为保障业务顺利发展，公司对临时人手短缺的项目通过委聘分包商的方式完成部分规划设计工作。2013 年以来，公司通过引进规划设计人员，收购艾肯设计，吸收技术力量较强的设计团队，服务产能大幅增加，因服务产能因素引致的委外成本占主营业务成本比例不断下降，2013-2015 年，该部分委外成本占主营业务成本的比例分别为 13.00%、11.33%和 8.91%。

对于上述第一类委外工作的供应商，市场上专业从事印刷制作和市场调查等相关单项业务环节的企业为数众多，市场竞争激烈，差异化程度不高，公司根据项目经验和地理位置等因素对每项相关工序各选择了 2-3 家作为备选，基本能够满足公司的项目质量和进度需求。

对于上述第二类委外工作的分包商，本公司制定了较为完善的标准和制度，对分包商的选择、评价、质量控制等方面进行了严格的规定，主要包括以下几个方面：

（1）建立合格分包商名录

本公司通过访谈分包商经办人和相关方、获取和查阅分包商档案、搜索相关信息、了解已完成的项目情况等方式，对各分包商的基本信息、相关资质、技术能力、信用信誉和执业经验等资料进行收集并组织评价，将评价满足公司标准的分包商列入公司合格分包商名录，并根据公司与合格分包商的合作情况对分包商名录进行调整。报告期内，公司主要分包商包括中外园林建设有限公司、北京中联环建景规划设计咨询有限公司、迈柏（上海）工程咨询有限公司等，公司与上述分包商建立了稳定、良好的合作关系。

（2）确定分包商

本公司签订项目后，项目管理部根据项目背景、客户要求和技术人员安排情况提出分包申请，报请主管副总经理审定，必要时由公司组织专门的评定会，经批准认可后选定分包商并组织谈判，签订分包合同，明确时间要求、质量要求、合同价格、违约责任等内容。

（3）服务质量把关

在项目实施过程中，项目组对分包商的完工进度和服务质量进行监督和验收，项目管理部同时进行跟踪管理和控制。项目完成后，项目负责人与项目管理部、产品中心安排的技术人员共同对分包商服务质量进行评价，确保分包商服务符合公司质量控制体系标准。

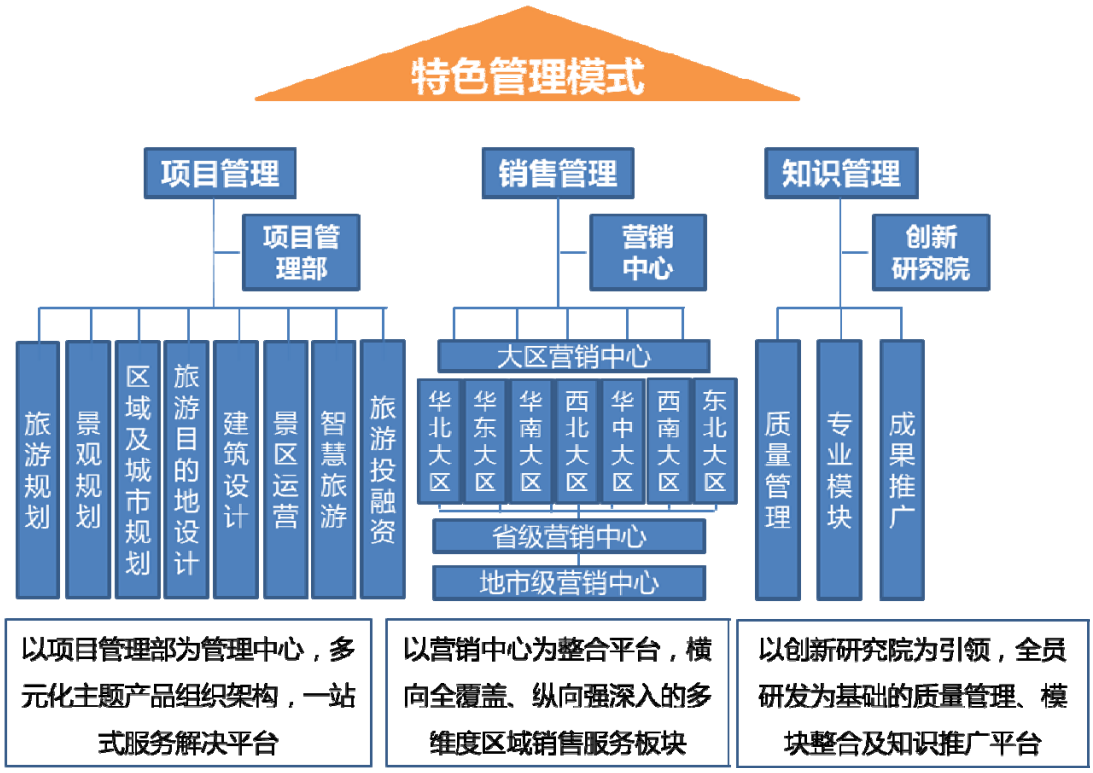
（4）分包协议的履行情况

报告期内，公司与上述分包商自合作以来，严格遵照合同的约定行使权利、履行义务，分包商按计划交付委外工作成果，公司及时结算、支付劳务费用，不存在因服务质量、工期延误等问题产生重大争议与纠纷的情况。

5、营销及管理模式

本公司采取了多渠道、立体化、持续性的营销推广模式。公司一方面利用传统营销渠道，如在《中国旅游报》、《中国民航》等机载杂志、各新闻媒体刊载广告、软文等；另一方面重视互联网、新媒体等手段，公司开设了官方网站、微信、微博，定期举办各类论坛、峰会、研讨会等。

本公司管理架构在保证规范化的管理组织和业务流程基础上，充分考虑旅游规划设计行业的独特性，在项目管理、销售管理和知识管理三方面进行了革新，如下图所示：



在项目管理上，公司以项目管理部为运营管理中心和监督整合平台，以专业化的项目服务团队为管理对象，针对行业服务规范和专业项目模块，搭建多元化主题产品管理的组织架构，从前端的各类旅游规划、设计到后端的景区运营等，体现出综合性、一站式客户服务和解决方案平台的特色。

在销售管理上，公司以营销中心为整合平台和综合信息管理平台，以横向全覆盖、纵向强深入为目标，设立了华北大区、华东大区、华南大区、西北大区、华中大区、西南大区以及东北大区七个销售大区，基本覆盖全国旅游市场。同时通过总部营销中心、大区营销中心、省级营销中心为主体的纵深化三级营销体系深入拓展市场，实现全方位、立体化、多维度的产品销售和客户服务架构。

在知识管理上，公司以创新研究院为引领，以技术团队全员参与为基础，通过项目实践的理念再提升、创新产品的系统化整合梳理以及专业研究方向的模块化归纳总结等方式，形成标准化的系列研究成果，并将研究理论指导项目实践，提高服务水平。公司高度重视知识成果整合推广，搭建旅游智库及分享平台，要求所有项目成果在结题前都需要进行二次开发和转换，形成知识积累基础库。

6、影响发行人经营模式的关键因素及其变化趋势

发行人采取的经营模式符合行业特点。旅游规划设计行业具有如下主要特点：

（1）项目中心制：旅游规划设计行业属于专业技术服务业，各类专业技术服务通常以承接相关项目的方式提供，因此主要业务模式以项目为中心，强调项目团队组织和项目流程管理；

（2）重视人才储备：主要依靠专业人才完成服务，人才是否完备是专业技术服务质量的关键因素，且旅游规划设计是多学科的复合型工程，对人才的综合素质要求较高，专业旅游规划设计公司通常会聘请行业专家成为公司顾问，成立专家委员会；

（3）客户分散化：各地旅游业相关政府部门、投资商、开发商、景区等均有旅游规划设计的潜在需求，公司相应需要机动、灵活的项目管理机制；

（4）管理难度大：由于人才多、客户多、地域广、项目类型多样，管理难度高于一般制造业。

未来一定期间内，预计上述影响因素不会发生根本性变化，公司将保持主要经营模式的稳定性。

7、发行人业务的创新性、独特性及持续创新机制

本公司高度重视业务模式的创新和具体业务技术的创新，并形成本公司的独特竞争优势。其中，业务模式创新主要体现在：

（1）全产业链智力服务模式创新

本公司自成立以来，不断开拓创新自身业务范围，积极延伸旅游智力服务产业链条，开创了以区域战略为引领，产业市镇为特色，贯穿旅游城镇、旅游综合体（旅游地产/旅游小镇/度假区/产业园/产业市镇/新农村社区等）、旅游景区三大旅游目的地系统的综合服务模式，形成了“规划-设计-运营”综合性、一体化服务体系，具备全链条、一站式服务能力。该项模式创新使公司多次获得行业重要荣誉奖项。

（2）专业景区运营管理模式创新

公司提出了像管理酒店一样管理景区的理念，在国内率先推行可复制、可扩张的景区专业化运营管理输出模式，为景区提供专业化、品质化、标准化、连锁化、增值化的管理服务，努力成为中国景区运营管理专家。因为此项模式创新，巅峰旅投获得第三届中国旅游投资 ITIA（艾蒂亚）“中国最佳旅游产业创新奖”。

公司业务技术创新参见本节之“六、发行人生产技术和研究开发情况”。

公司建立并不断完善持续创新机制，包括保持核心管理团队稳定，将技术创新管理标准化、流程化、制度化，营造学习型的企业文化；引进多专业、多行业的技术人才和管理人才，注重相关领域的跨界、融合研究，广泛参与国家课题，学习借鉴新经济、新业态的成长经验和新理念、新技术的应用经验；秉承“聚焦市场、创造价值”的发展原则，与客户建立密切的沟通合作关系，通过对市场的深入研究，不断开发符合客户最新需求的产品与服务；全面组织与参与国内外行业技术交流，为客户提供具有国际化视野、满足国际化趋势的规划设计成果等。通过上述方式，公司将保持创新活力、管理弹性、技术领先优势与差异化竞争优势，使业务模式引领行业的发展。

（五）发行人主营业务及经营模式的变化情况

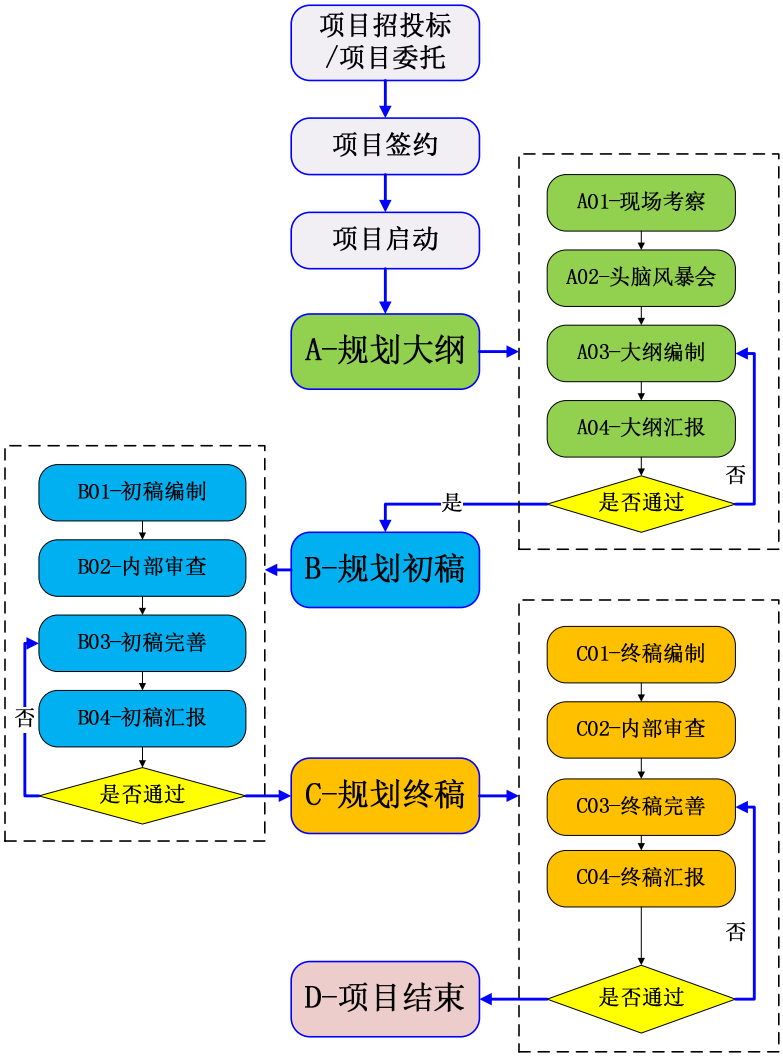
本公司自设立以来，一直专注于旅游规划设计业务和景区运营管理业务，主营业务及经营模式没有发生变化。

（六）发行人主要业务流程

1、旅游规划设计业务

与行业其他企业类似，本公司从事旅游规划设计业务的一般流程为：通过参加招投标、直接接受委托等方式获得项目；与委托方签订合同后，根据客户实际需求提供相关服务；项目执行过程需要采购基础数据或文献；最终向客户提交各类规划方案文本、设计文件和图纸、专项报告等项目成果。公司规划类业务和设计类业务的具体程序如下：

（1）规划类项目



1）项目启动

①合同签订后，项目管理部确定项目生产部门，下达项目任务书；

②生产部门负责人任命项目经理，项目经理负责组建项目团队，项目成员需符合项目具体需求的专业结构、具备同类型项目经验；

③项目经理根据需要邀请内外部专家加入项目组；

④项目经理组织项目交接会议，与营销中心商务经理及拓展团队对接项目信息，交接项目资料；

⑥项目经理解读项目合同，根据合同、交接信息等情况编制项目计划；

⑦项目经理负责组织商务、技术、项目管理等团队成员召开项目启动会议。

2）规划大纲

①现场考察。项目经理组织项目组成员编制项目考察计划，项目组准备考察、调研所必须的资料、问卷及相关案例等材料；实际考察，内容包含地理状况、资源状况、人文风俗等；项目组考察完成后，需要编写项目考察报告；

②头脑风暴会。考察结束后七个工作日内项目经理组织全体技术组成员共同参加的项目大纲思路风暴会，通过对考察成果与研究成果的统筹梳理，针对甲方重点要求、考察中会议交流观点、以及重点研究成果展开讨论，进一步明确项目组成员角色与任务；

③大纲编制。包括技术路线、工作框架与核心思路等。

④大纲汇报。根据合同节点，与甲方约定汇报时间、地点与汇报方式，汇报文件要突出问题导向，聚焦核心命题。汇报结束后，及时敦促甲方提供《项目大纲阶段成果确认函》。

3）规划初稿

①初稿编制。根据大纲汇报意见，完善成果体系，深化规划内容，做到重点突出、章节齐全、体系完整；

②内部审查。在事业部/分公司内部组织项目内部审查会议。项目管理部代表公司层面针对公司重点项目、各事业部上报需要技术支持的项目、未上报但发现问题的项目组织内审，包括会议评审和函评；

③初稿完善。根据项目内审意见，反馈项目组进行修改完善；

④初稿汇报。根据合同节点，与甲方约定汇报时间、地点与汇报方式。汇报结束后，及时敦促甲方提供《项目初稿阶段成果确认函》。

4）规划终稿

①终稿编制。根据评审意见，完善最终成果，要求逻辑清晰、思路贯通、成果规范；

②内部审查。评审汇报前，项目通常需要组织项目质量审查会，审查未通过需要重新执行该阶段的业务流程；

③终稿完善。根据项目内审意见，反馈项目组进行修改完善。

5）项目结束

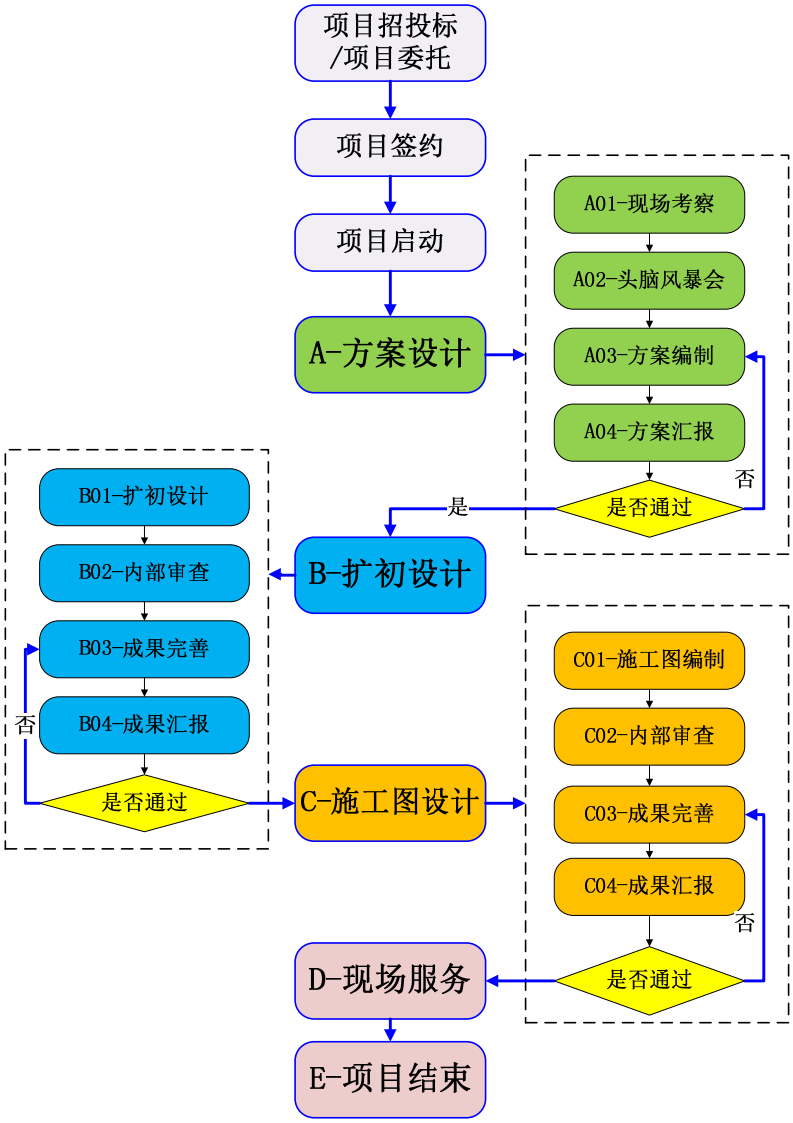
①规划终稿经委托方认可后，项目组按照合同约定向委托方提供规划成果，如有资料需要归还委托方，同步办理归还手续；项目组整理项目资料，向项目管理部全部移交后，项目结题；

②档案归总，梳理阶段项目成果，按照考察阶段、大纲阶段、论证稿（含评审）阶段等及时提交至项目管理部，保证其完整性与系统性，形成《项目成果档案》；

③编写《项目结题文章》，提交项目管理部，并配合项目管理部、事业部、创新研究院与人力资源部的安排，定期召开项目经验分享，针对项目制作当中出现的问题和得到的经验进行归纳总结并共享。

（2）设计类项目

设计类项目分为方案设计、扩初设计、施工图设计和跟踪服务四个阶段。



1）项目启动

设计类项目的启动阶段工作与规划类项目类似。

2）阶段设计

项目团队根据项目进度安排，分阶段开展工作直到完成最终成果。设计类项目分为方案设计、扩初设计、施工图设计、现场服务四个阶段；方案设计阶段，项目通常需要开展现场考察，组织安排头脑风暴会、项目核心创意会等；扩初设计阶段和施工图设计阶段，项目需要组织质量审查活动；每个阶段的项目成果经过论证后，提交委托方审查，审查未通过需要重新执行该阶段的业务流程。

4）现场服务

项目组按照合同的约定向委托方提供指定次数或者期限的现场技术服务，技术服务主要工作是为现场施工提供技术指导及答疑，并解决设计相关问题。

5）项目结束

现场服务期满或者服务工作已经完成，项目结束。

2、景区运营管理业务



与客户签订合同后，公司根据项目特征、人员需求组建团队，项目团队一般包含 6-8 名人员，1 名总负责人，1 名运营管理负责人，1 名营销负责人，3-5 名管理助理。项目团队进驻景区现场开展服务，具体的服务内容包含：确定管理体系、制订和实施宣传推广方案、制订标准化服务规范、开展景区专项培训、协助景区建设等。公司和委托方依据合同约定的考核指标对景区运营、服务效果进行定期评估，据以确定下一时期的运营方案并考核项目团队业绩。景区运营管理服务一般有固定的服务期限，期限届满后可续签合同或结束。

二、发行人所处行业的基本情况

（一）行业管理体制及法规政策

1、行业主管部门和监管体制

根据《国民经济行业分类（GB/T4754-2011）》和证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），本公司所从事的旅游规划设计业务属于 M 科学研究与技术服务业下 74 专业技术服务业；根据国家统计局颁布的《文化及相关产业分类（2012）》，公司属于文化创意和设计服务业。

行业的主管部门包含国家旅游局及各地方旅游局（委）、国家文化部、国家发改委以及住建部。行业自律性组织包括中国旅游协会、各地市旅游协会以及中

国旅游景区协会。

国家旅游局和各地区旅游局（委）是旅游业的主管部门，其职责包含统筹协调旅游业发展，制定发展政策、规划和标准，起草相关法律法规草案和规章并监督实施，指导地方旅游工作，组织旅游资源的普查、规划、开发和相关保护工作，指导重点旅游区域、旅游目的地和旅游线路的规划开发，引导休闲度假，协调和指导假日旅游和红色旅游工作等。

国家文化部负责拟订文化创意产业发展规划，指导、协调文化创意产业发展，出台相关扶持政策。

国家发改委是综合研究拟定经济和社会发展政策，指导总体经济体制改革的宏观调控部门，其职责包含推进经济结构战略性调整，组织拟订综合性产业政策，会同有关部门拟订服务业发展战略和重大政策，按国务院规定权限审批、核准、审核重大建设项目，指导工程咨询业发展。

住建部是建设行业主管部门，其职责包含研究拟定城市规划、村镇规划、工程建设、城市建设、村镇建设、建筑业、勘察设计咨询业的方针、政策、法规，以及相关的发展战略、中长期规划并指导实施，进行行业管理。

中国旅游协会、各地市旅游协会系旅游行业的自律性组织，由中国旅游行业相关的企事业单位和社会团体自愿结成，其业务范围包括收集国内外行业基础资料，开展行业规划、投资开发、市场动态等方面的调研，为政府决策和旅游行业的发展提出建议，协助推动行业内部相关方面的协调发展，协助主管单位建立旅游经济信息网络，参与行业资质认证工作等。

中国旅游景区协会系由各类旅游景区及其相关企事业、社会团体自愿组成的行业性、全国性、非营利性的社会组织，其业务范围包括协助业务主管单位做好旅游景区质量管理工作，参与相关法规和政策的研究制定，经政府有关部门授权开展旅游景区有关行业标准制定和旅游服务质量的咨询及行业资质认证工作，开展同境内外各类旅游景区和相关机构的交流与合作，开展行业自律，维护行业的市场秩序等。

2、行业的主要法律法规

（1）《旅游法》

《旅游法》于 2013 年 10 月 1 日开始施行。《旅游法》规定“国务院和省、自治区、直辖市人民政府以及旅游资源丰富的设区的市和县级人民政府，应当按照国民经济和社会发展规划的要求，组织编制旅游发展规划”，提高了旅游规划的法律地位，明确了规划编制责任和要求，旅游规划正式成为国家法定规划。

（2）《旅游规划设计单位资质等级认定管理办法》

2005 年 7 月 6 日，国家旅游局发布了《旅游规划设计单位资质等级认定管理办法》（国家旅游局令第 24 号），规定申请甲级资质旅游规划设计单位应“获得乙级资质一年以上，且从事旅游规划设计三年以上；具备旅游经济、市场营销、文化历史、资源环境、城市规划、建筑设计等方面的专职规划设计人员，其中至少有五名从业经历不低于三年；完成过省级以上（含省级）旅游发展规划，或至少完成过五个具有影响的其他旅游规划设计项目，项目委托方对其成果和信誉普遍评价优秀”。

（3）《旅游发展规划管理办法》

2000 年 10 月 26 日，国家旅游局发布了《旅游发展规划管理办法》（国家旅游局令第 12 号），从部门规章的高度规范了旅游发展规划的类别与范围、原则与内容、方法与技术、审批程序与权限、规划管理与实施等诸环节，明确了旅游发展规划的范围，建立了旅游发展规划编制、审批和实施的管理办法。

（4）《旅游规划通则》（GB/T18971－2003）

2003 年 2 月 24 日，国家质监总局发布了《旅游规划通则》（GB/T18971－2003），该通则由国家旅游局提出，规定了旅游规划（包括旅游发展规划和旅游区规划）编制的原则、程序和内容以及评审的方式，提出了旅游规划编制人员和评审人员的组成与素质要求。该通则的实施，对加强旅游规划管理，规范旅游规划编制，提高旅游规划水平，促进我国旅游业健康持续发展，确保实现旅游强国的目标具有重要意义。

3、产业政策

我国政府对旅游业的规划和发展高度重视，为加快旅游业发展并提高旅游规

划设计的科学性，目前已基本形成产业相关政策如下：

（1）《国务院办公厅关于进一步促进旅游投资和消费的若干意见》

2015 年 8 月 11 日，国务院办公厅印发《国务院办公厅关于进一步促进旅游投资和消费的若干意见》（国办发[2015]62 号）部署改革创新促进旅游投资和消费工作，文件提出实施旅游基础设施提升计划、改善旅游消费环境；实施旅游投资促进计划、新辟旅游消费市场；实施旅游消费促进计划、培育新的消费热点；实施乡村旅游提升计划、开拓旅游消费空间；优化休假安排、激发旅游消费需求；加大改革创新力度、促进旅游投资消费持续增长等六项主要意见和 26 条主要措施。

（2）《关于进一步促进休闲农业持续健康发展的通知》

2014 年 11 月 26 日，农业部发出《关于进一步促进休闲农业持续健康发展的通知》，指出“休闲农业是重要的民生产业和新型消费业态，为我国农业增效、农民增收、农村环境改善和经济社会发展做出了积极贡献”，提出“注重创意设计，促进文化传承。重视农村文化资源挖掘，强化农业产品、农事景观、环保包装、乡土文化和休闲农业经营场所的创意设计。开发具有地方特色的休闲产品，推进农业与文化、科技、生态、旅游的融合，提高农产品附加值。按照传承与创新相结合的理念，加强农业文化遗产和古村落、古民居的保护，发展具有文化内涵的休闲乡村，促进乡土民俗文化的推广、保护和延续。”

（3）《国务院关于促进旅游业改革发展的若干意见》

2014 年 8 月 9 日，国务院发布《关于促进旅游业改革发展的若干意见》（国发〔2014〕31 号），指出“旅游业是现代服务业的重要组成部分，带动作用大。加快旅游业改革发展，是适应人民群众消费升级和产业结构调整的必然要求，对于扩就业、增收入，推动中西部发展和贫困地区脱贫致富，促进经济平稳增长和生态环境改善意义重大。到 2020 年，境内旅游总消费额达到 5.5 万亿元，城乡居民年人均出游 4.5 次，旅游业增加值占国内生产总值的比重超过 5%”；“做好国家旅游宣传推广、规划编制、人才培养和旅游公共服务体系建设”；“支持符合条件的旅游企业上市”；“支持旅游科研单位和旅游规划单位建设，加强旅游基础理论和应用研究”。

“国发[2014]31 号”文是新常态经济背景下旅游业改革发展的纲领性文件，明确了旅游业深化改革的方向和要点，明确支持旅游规划单位建设和符合条件的旅游企业上市，为旅游规划设计行业发展带来了巨大的机遇和市场，并对新理论、新应用的研究开发提出了要求，对于旅游规划行业领军企业发展具有战略性的重要意义。

（4）《关于推动特色文化产业发展的指导意见》

2014 年 8 月 8 日, 国家文化部、财政部联合发布《关于推动特色文化产业发展的指导意见》（文产发[2014]28 号），首次在国家层面明确了特色文化产业发展的原则、目标、任务和政策保障，文件指出“创意引领，跨界融合，加强创意设计”;“健全各类特色文化市场主体。培育和引进特色文化骨干企业，发挥其在创意研发、品牌培育、渠道建设、市场推广等方面的龙头作用”;“加大财政对特色文化产业发展的支持力度”;“鼓励建立产学研合作联盟，加快建设以企业为主体、高等学校和科研院所为依托的创意设计和产品研发中心，引导创意创新要素向企业集聚”等。

“文产发[2014]28 号”文提出文化与旅游的跨界融合，注重文化企业的创意研发和设计；强调通过市场运作和创意引领，以政策扶持、人才支撑、重点项目支持等为抓手，推动特色文化企业的发展。

（5）《国务院关于推进文化创意和设计服务与相关产业融合发展的若干意见》

2014 年 2 月 26 日，国务院发布《国务院关于推进文化创意和设计服务与相关产业融合发展的若干意见》（国发[2014]10 号），指出“推进文化创意和设计服务等新型、高端服务业发展，促进与实体经济深度融合，是培育国民经济新的增长点、提升国家文化软实力和产业竞争力的重大举措”；“提升旅游产品开发和旅游服务设计的人性化、科学化水平，满足广大群众个性化旅游需求。加强自然、文化遗产地和非物质文化遗产的保护利用，大力发展红色旅游和特色文化旅游，推进文化资源向旅游产品转化，建设文化旅游精品”；“增加文化产业发展专项资金规模，加大对文化创意和设计服务企业支持力度”；“建立完善文化创意和设计服务企业无形资产评估体系。支持符合条件的企业上市”。

“国发[2014]10 号”文从国家战略层面为旅游业与规划设计业两大行业的交叉融合发展确定了发展方向和基调，对行业领军及创新型企业意义尤为重大。

（6）《产业结构调整指导目录（2011 年本）》（2013 年修正）

2013 年 2 月 16 日，国家发改委发布《国家发展改革委关于修改<产业结构调整指导目录（2011 年本）>有关条款的决定》(国家发改委令 2013 年第 21 号)，《产业结构调整指导目录（2011 年本)》（2013 年修正）将商务服务业中的工程咨询服务（包括规划编制与咨询、投资机会研究、可行性研究等）和旅游业划分为鼓励类产业。

（7）《关于进一步鼓励和引导民间资本投资文化创意产业的若干政策》

2013 年 10 月 1 日，北京市人民政府办公厅发布《关于进一步鼓励和引导民间资本投资文化创意产业的若干政策》（京政办发[2013]52 号），提出“引导民间资本在设计服务、广告会展、动漫网游等创意主体行业实现规模化发展、品牌化运营”，并规定工商登记、人才引进等方面的配套政策。

（8）《国民旅游休闲纲要（2013-2020 年）》

2013 年 2 月 2 日，国务院办公厅发布《国民旅游休闲纲要（2013-2020 年)》（国办发[2013]10 号)，指出“要把国民旅游休闲纳入各级国民经济和社会发展规划，以及相关行业和部门的发展规划。加强对各地旅游休闲发展的分类指导，鼓励有条件的地方编制适合本地区旅游休闲发展专项规划”。

（9）《服务业发展“十二五”规划》

2012 年 12 月 1 日，国务院发布《服务业发展“十二五”规划》(国发[2012]62 号)，提出“提高观光旅游质量，大力发展休闲度假旅游和生态、文化、红色、乡村、森林、湿地、草原、海洋等专项旅游，提升旅游业发展的科技化、信息化水平。加快建设一批国家级旅游目的地和精品旅游线路，推进全国特色名镇（村）建设，规范发展主题公园”。

（10）《关于鼓励和引导民间资本投资旅游业的实施意见》

2012 年 6 月 5 日，国家旅游局发布《关于鼓励和引导民间资本投资旅游业

的实施意见》（旅办发[2012]280 号），提出“支持民间资本全方位进入旅游业，有效弥补旅游投资供需之间的缺口，不断增强战略性支柱产业功能，提高人民群众的满意度”，“鼓励民间资本经营和管理旅游景区。支持民间资本组建专业化的旅游景区经营管理企业。对于法律法规未明确禁止准入的旅游景区，允许民间资本采取适当方式参与经营管理，对于民间资本独立或参与建设形成的旅游景区，切实保障其经营管理权益”，“鼓励民间资本投资旅游智力服务业”，“支持民间资本开展旅游规划设计、市场营销、创意策划等业务，实施公开招标、公平竞争，对满足条件的机构给予相应资质认定”。

（11）《关于金融支持旅游业加快发展的若干意见》

2012 年 2 月 7 日，中国人民银行、国家发改委、旅游局、银监会、证监会、保监会、国家外汇局联合发布《关于金融支持旅游业加快发展的若干意见》（银发[2012]32 号），指出“支持旅游企业发展多元化融资渠道和方式。支持旅游资源丰富、管理体制清晰、符合国家旅游发展战略和发行上市条件的旅游企业上市融资”，“加强和改进旅游业金融服务，支持和促进旅游业加快发展，既是金融部门落实服务业大发展战略和促进经济发展方式加快转变的重要举措，也是金融服务实体经济的重要体现”。

（12）《中国旅游业“十二五”发展规划纲要》

2011 年 12 月，《中国旅游业“十二五”发展规划纲要》正式发布，旅游业“十二五”发展主要目标是“到‘十二五’末，旅游业初步建设成为国民经济的战略性支柱产业和人民群众更加满意的现代服务业”。同时，《中国旅游业“十二五”发展规划纲要》指出“加强旅游规划编制工作，集中专业力量，促进社会参与，做好各级各类旅游规划的编制工作，注意不同层次、不同类别旅游规划之间的统筹安排；在编制和调整城市总体规划、土地利用规划、海洋功能区划、基础设施规划、村镇规划时，应充分考虑旅游业发展需要，注重各类规划与旅游规划的衔接；争取将旅游规划列入法定规划序列，增强旅游规划的执行力”。

（13）《中共中央关于深化文化体制改革推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》

2011 年 10 月 18 日，中国共产党第十七届中央委员会第六次全体会议通过

《中共中央关于深化文化体制改革推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》，指出“推动文化产业与旅游、体育、信息、物流、建筑等产业融合发展，增加相关产业文化含量，延伸文化产业链，提高附加值”，“积极发展文化旅游，促进非物质文化遗产保护传承与旅游相结合，发挥旅游对文化消费的促进作用”。

（14）《国务院关于加快发展旅游业的意见》

2009 年 12 月 1 日，国务院发布《国务院关于加快发展旅游业的意见》（国发[2009]41 号），指出“把旅游业培育成国民经济的战略性支柱产业和人民群众更加满意的现代服务业”，“加强规划和法制建设。制定全国旅游业发展规划。旅游基础设施和重点旅游项目建设要纳入国民经济和社会发展规划。编制和调整城市总体规划、土地利用规划、海洋功能区划、基础设施规划、村镇规划要充分考虑旅游业发展需要”。“国发[2009]41 号”文是我国旅游业发展的纲领性文件，明确了旅游业在国家战略中的地位和作用，明确了旅游规划的重要性，对公司主营业务有持续的利好效应。

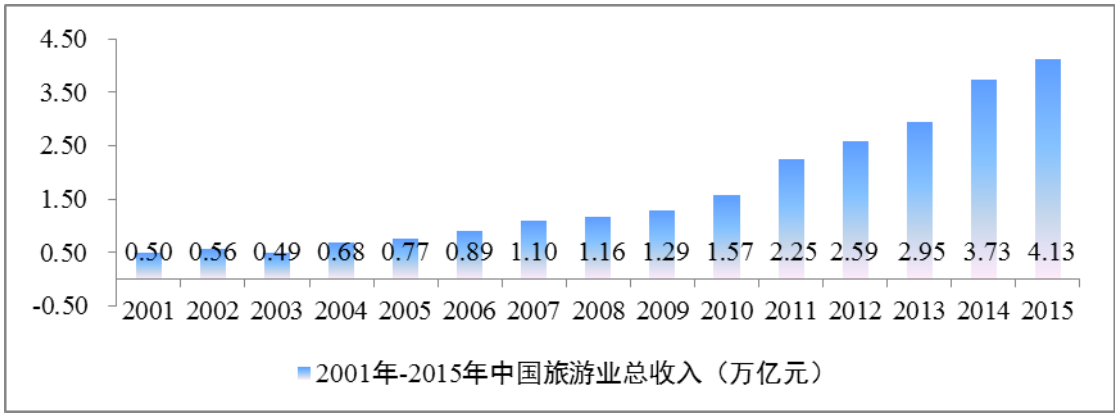
（二）旅游规划设计行业发展概况

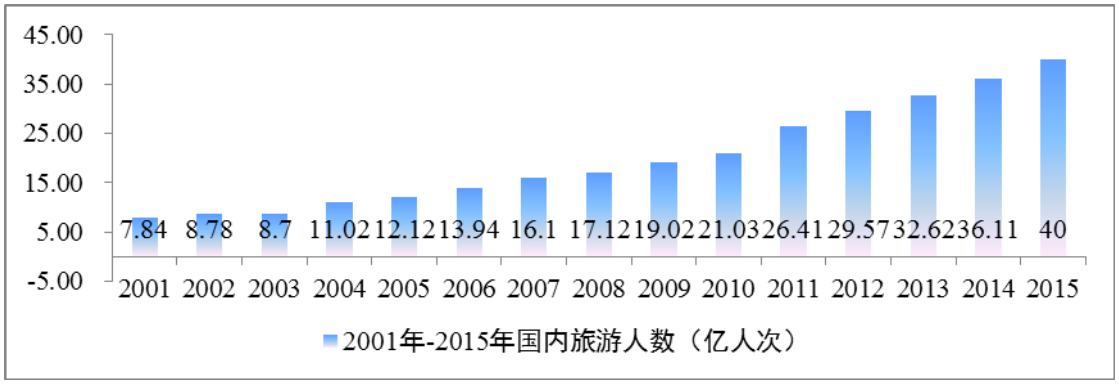
1、旅游业整体发展概况

旅游业是世界经济中发展势头最强劲、规模最大的产业之一。从全球范围看，现代旅游业开始于十九世纪中期，到上世纪 50 年代，世界旅游业开始具有一定的规模。从上世纪 60 年代开始，旅游业加快了发展速度，成为世界上最重要的经济活动之一。从 1950 年至 2015 年，全球国际旅游人次从 0.25 亿增加到 11.84 亿，增长超过 46 倍。随着社会和经济的发展，旅游业已成长为世界经济中发展势头最强劲和规模最大的产业之一。

我国旅游业自 20 世纪 80 年代初成为经济产业以来，市场化程度不断提高、产业规模不断扩大。随着国民经济快速发展、居民消费结构持续升级、航空高铁等交通网络日益完善，我国旅游业发展迅速，进入了全民大众化发展阶段。2015 年，国内旅游人数已达 40 亿人次，出境旅游达到 1.17 亿人次，旅游业总收入达到 4.13 万亿元人民币。旅游业对 GDP 的综合贡献超过 10%，旅游业对我国经济

社会发展的积极作用更加明显。





数据来源：国家旅游局发布的历年中国旅游业统计公报、国际在线、新华社以及旅游研究院。

2、旅游规划设计行业发展历程

旅游规划设计行业是旅游业的重要前端产业。随着旅游业的快速发展，旅游规划设计行业也得到了迅猛发展。

从 20 世纪 80 年代初起，旅游业逐渐在中国产业化并迅速发展，相应的旅游资源开发规划开始出现。这一阶段，旅游规划设计业务的服务对象以政府部门为主，参与者多为大学和科研机构，如中国科学院地理所旅游研究与规划设计中心、清华大学城市规划设计研究院、同济大学建筑与城市规划学院等，大多采取教学与实践相结合的形式。

从 20 世纪 90 年代中期开始，旅游业在国民经济中的地位日益得到重视，旅游业进入快速发展时期，2011 年全国已有 27 个省（自治区、直辖市）把旅游业定位为重点产业，旅游规划设计需求大量增加。随着旅游业和旅游规划设计行业的发展，国家旅游局认识到旅游规划设计对旅游业的重要作用，于 2000 年颁布《旅游发展规划管理办法》和《旅游规划设计单位资质认定暂行办法》、2003 年

颁布《旅游规划通则》（GB/T18971－2003）、2005 年颁布《旅游规划设计单位资质等级认定管理办法》，从政策层面和技术层面对旅游规划设计行业进行规范。这一阶段，专业的旅游规划设计企业纷纷设立，以市场化的模式参与到旅游规划设计行业中来，旅游规划设计行业进入市场化运作阶段。

近年来，旅游业整体快速发展和转型升级、民间资本进入旅游业、旅游地产兴起都对旅游规划设计产生大量需求，旅游规划设计行业进入了快速发展的黄金时期。这一阶段，市场规模快速扩大，业务种类迅速增长和日渐细化，行业参与者数量大幅提升，服务对象也由政府主导向多元化方向发展。

3、旅游规划设计行业发展前景

（1）旅游业持续发展为本行业带来广阔的市场空间

随着我国经济社会的不断发展和人民生活水平的日益提高，旅游已经成为人们生活中不可或缺的重要内容，消费观念的转变为旅游业的发展提供了强大推动力。在中国经济持续发展的背景下，中国旅游业也呈现出快速发展的趋势。近年来，我国旅游正处于一个全民大众化出游、爆发式增长阶段，已成为全球最大的国内旅游市场、世界第一大出境旅游消费市场。我国旅游业收入不断提升，在国民经济中的比重不断上升。2003−2015 年，我国国内旅游人数不断创出新高，从 8.7 亿增长到 40 亿人次，发展势头迅猛。同时，出境游人数和出境游消费连年增长，2015 年中国出境游达到 1.17 亿人次，出境游花费 1,045 亿美元，旅游直接和间接就业 7,911 万人，占全国就业总人口的 10.2% [4]。旅游业因其扩大内需和拉动经济的巨大作用，已成为地方经济发展的引擎之一，对相关行业和地区的经济助推作用明显。预计在未来一段时期内，我国旅游市场发展前景十分广阔。

我国丰富的自然及人文旅游资源为旅游业的发展提供了巨大空间；同时，城市升级、产业升级、消费升级，以及旅游业转型升级、旅游景区提质增效、旅游投资规模持续增长，有效带动了对旅游规划设计的需求，行业需求前景良好。

（2）旅游发展规划市场需求快速增长

按规划时间划分，旅游发展规划包括近期发展规划（3-5 年）、中期发展规划

[4] 数据来源：中国旅游研究院

（5-10 年）、远期发展规划（10-20 年）。旅游发展规划是一种周期性的稳定需求，其中近期发展规划 3-5 年就需要更新和修编一次。近年来，随着我国旅游业迅速发展，旅游需求变化较快，为使发展规划符合实际需求，政府部门的各类旅游发展规划更新速度加快，同时各类专项旅游发展规划大量增加。根据民政部《2014 年社会服务发展统计公报》，截至 2014 年末，全国共有省级行政区划单位 34 个，地级行政区划单位 333 个，县级行政区划单位 2,854 个，对旅游发展规划设计带来较大规模的市场需求。

由于旅游业对国民经济的巨大带动作用以及绿色、低碳、环保、可持续发展等特点，近年来旅游业地位明显提升。2009 年，《国务院关于加快发展旅游业的意见》明确提出要把旅游业培育成国民经济的战略性支柱产业；2011 年，《中国旅游业“十二五”发展规划纲要》提出，到“十二五”末，旅游业初步建设成为国民经济的战略性支柱产业和人民群众更加满意的现代服务业。2014 年，《国务院关于促进旅游业改革发展的若干意见》指出旅游业是现代服务业的重要组成部分，带动作用大，提出到 2020 年旅游业增加值占国内生产总值的比重超过 5%。我国旅游业现已形成了地方政府主导旅游业发展的格局，地方政府纷纷强化了对旅游业发展的主导作用，对各地区做出明确规划，如海南建设国际旅游岛、广东推出国民休闲计划、云南实施旅游二次创业、河北建设环京津休闲度假带、山东打造“好客山东”的旅游品牌、张家界建设世界精品旅游目的地、承德等多个城市建设国际旅游城市等。各级政府对旅游产业的重视及其在旅游产业所起的主导作用，为旅游规划设计企业带来快速增长的市场需求。

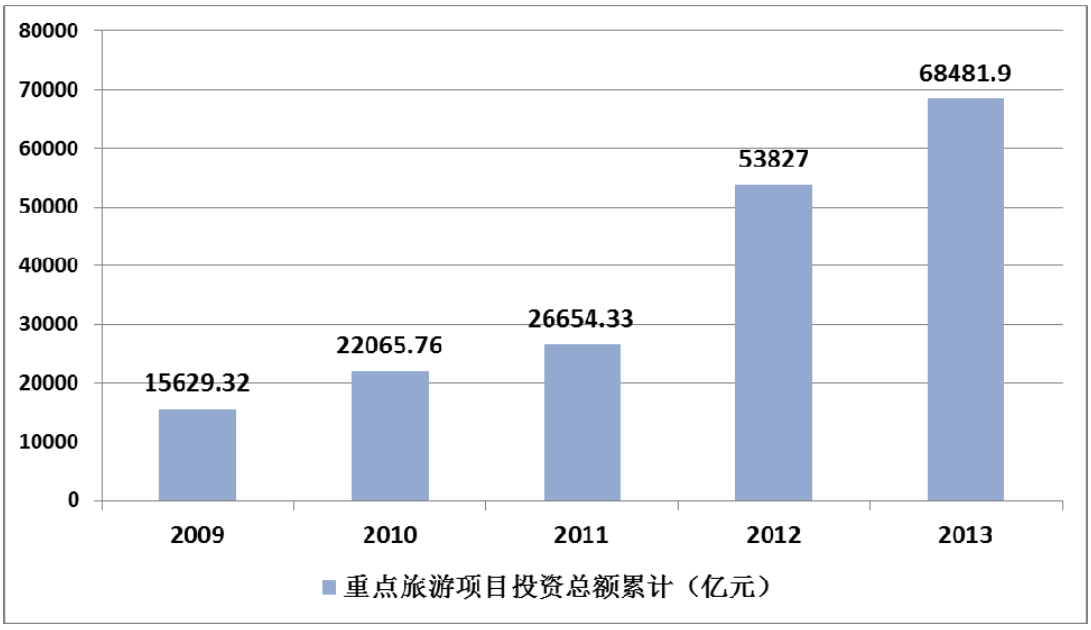
2013 年 10 月施行的《旅游法》规定“国务院和县级以上地方人民政府应当将旅游业发展纳入国民经济和社会发展规划”，政府部门对旅游规划设计的重视程度将进一步提高。旅游规划是推动旅游业可持续发展和转型升级的统领抓手，科学的旅游规划有利于统一认识、整合资源、树立形象、策划项目、招商引资，旅游规划设计的前景非常广阔。

（3）旅游投资活跃带动旅游区规划、专项旅游规划和景观设计市场需求快速增长

近年来，国家进一步放开了旅游业市场，鼓励和引导民间资本投资旅游业，

旅游业投资主体明显增加；同时，旅游业的快速发展增加了对各类资本的吸引力。我国旅游投资持续活跃，呈现出如下特征：旅游投资环境不断改善，旅游投资领域不断扩大和创新，旅游投资注重产业转型升级和低碳环保，旅游综合体等复合化产业集群建设成为开发热点。

根据《2013 年中国旅游投资报告》及国家旅游局统计，2013 年国家旅游局旅游项目管理系统统计在列的项目数量 7,658 个，投资总额累计达到 6.85 万亿元，比 2012 年增加 27.2%。2013 年具有观光、休闲、度假等复合型功能的景区是旅游投资的重点，实际完成投资 3,116 亿元，占旅游投资总额的 61%。[5]



数据来源：《2013 中国旅游投资报告》

近年来，温泉养生、主题公园、特色街区等集居住、旅游、文化休闲功能于一体的大型综合类旅游项目逐步受到旅游投资开发企业的青睐；大型企业联合投资行为增多，项目投资额度不断上升；项目类型从传统的酒店、主题公园，向以健身、滑雪、温泉、养生、度假、休闲、娱乐为主题的多元化、综合化方向发展。2013 年大型综合类旅游项目占到最大比重，投资额 1,897.5 亿元，达到 36.9%；其中总投资 50 亿及以上项目中大型综合类 175 个，占比 59.3%，完成投资 1,037.1 亿元，占完成投资总额的 56.9%。温泉养生、主题公园、特色街区等新型休闲旅

[5]数据来源：中国旅游报

游项目对应的投资金额也在增加[6]。

旅游规划设计业务位于旅游投资的前端，为旅游投资提供智力支撑。旅游投资领域不断扩大、投资项目类型多样、项目更加注重投资质量、注重创新和文化内涵，有效带动对旅游规划设计业务的市场需求。

（4）旅游景区发展推动旅游规划设计业务发展

我国旅游资源丰富，旅游景区市场空间广阔，截至 2011 年末，全国共有各类旅游景区 20,976 家，其中 A 级以上（含）景区 5,573 处，仅占成规模景区数量的 26.57%[7]。截至 2012 年末，全国共有 A 级以上（含）景区 6,042 处，其中 AAAAA 级景区 147 处，AAAA 级景区 1,966 处，AAAAA 和 AAAA 级景区仅占 A 级以上（含）景区的 34.97%，其中 AAAAA 级景区仅占 2.43%[8]。从我国旅游景区现状看，地区间发展不平衡，高等级精品景区总量不足，精品景区压力过大。同时，旅游景区主要以自然类和历史文化类为主，传统观光型景区仍是旅游景区的主体，新型旅游景区数量仍显不足。

随着旅游业的快速发展，旅游景区间的竞争将更加激烈。为增加旅游的吸引力，景区必须对环境、交通、服务、接待能力进行持续的升级。高等级旅游景区需要提升质量以维持竞争优势；传统景区需要通过提升景区产品体系、拓展景区周边功能、完善服务设施等手段进行“二次开发”；低等级旅游景区需要通过大规模的改扩建、新增主体功能，以提升景区质量和游客满意度。旅游景区的发展为旅游规划设计企业带来大量旅游规划设计业务和景区运营管理业务，推动旅游规划设计行业的跨越式发展。

4、旅游规划设计行业发展趋势

（1）规划设计服务向多样化、专项化方向发展

旅游规划设计行业发展初期，需求主要来自于政府部门，集中于对旅游产业发展的规划、旅游资源的开发、利用和保护，以区域战略规划为主，综合性较高。

旅游业是一个关联度非常高，综合带动性强的产业，具有与其他行业融合发

[6]数据来源：国家旅游局规划财务司，《2013 中国旅游投资报告》
[7] 数据来源：国家旅游局规划财务司，《2011 年中国旅游景区发展报告》
[8] 数据来源：国家旅游局规划财务司，《2012 年中国旅游景区发展报告》

展的巨大能力，在《国民经济行业分类》中的 122 个产业部门中，有 93 个部门与旅游业有直接联系[9]。近年来，随着旅游业的发展以及旅游业与其他产业的融合，旅游需求日益多样化，旅游产品逐步细化，各种类型的旅游细分产品对旅游规划设计的需求存在较大差异，对旅游规划设计企业的要求也越来越高。旅游规划设计企业必须深入研究游客心理需求和消费偏好，设计出兼具创意和文化内涵的方案，才能满足客户需求。同时，旅游规划设计业务的客户对象也逐步拓宽，已经拓展至旅游业相关政府部门、进入旅游领域的投资商和开发商，以及众多的旅游景区等，这类客户往往将旅游规划设计成果用于指导具体的投资项目，对旅游规划设计企业的专业性和方案内容的可操作性、可实施性要求较高。

未来的旅游业市场对旅游规划设计业务的需求更加多样化，更加强调目的性、可操作性，规划设计成果将向主题化、专项化、数字化方向发展，村镇旅游、商务旅游、文化旅游、生态旅游和营销规划、产品策划、节日和事件策划等专项规划增加；旅游市场调查体系、旅游参数体系、指标体系、策划体系等定量化方法将逐步得以应用和完善。

（2）行业参与者增多、市场竞争加剧、集中度逐渐提高

随着旅游业的发展，旅游规划设计行业市场规模进一步扩大，市场对旅游规划设计业务的需求将更加多样化，专业的旅游规划设计企业、学校及科研院所以及传统的规划院设计院均参与旅游规划设计行业的市场竞争，导致行业竞争更加激烈。同时，本行业传统的旅游规划设计机构也延伸更多服务领域，如开展建筑设计等工程咨询服务、景区运营管理服务等，服务内容更加丰富。

随着行业参与者的增加、行业内的竞争加剧，优胜劣汰日益显现，以公司为代表的具有规模效应和品牌优势的大型企业，行业市场集中度有所提高。

（3）专业旅游规划设计公司竞争实力逐渐提升

近年来，市场化经营的专业旅游规划设计企业发展迅猛，已成为行业中坚力量。学校及科研院所仍然偏重于教学和科研；传统的规划院设计院主要业务领域仍集中在城市规划和住宅、商业建筑设计业务，对旅游规划设计业务的理解以及

[9] 数据来源：中国旅游出版社，《2012 中国旅游财务信息年鉴》

在人力、财力等方面的投入不高。行业内专业化企业整体竞争实力逐年提升，行业集中度正在逐步加强。

5、进入本行业的主要壁垒

（1）行业壁垒

旅游规划设计行业是新兴行业，也是交叉性行业，横跨旅游经济、城市规划、建筑设计、市场营销、文化历史、资源环境、美术设计等多个领域。领先的旅游规划设计行业的参与者通常应具备两项基本素质：第一，深入理解旅游行业，深谙游客对旅游目的地的体验诉求，并结合历史、人文、地理等情况赋予的旅游资源，提炼或创意出旅游规划设计区域的旅游灵魂；第二，熟练掌握传统的城市规划、建筑设计、市场营销等学科的理论知识，为旅游规划设计服务，实现旅游规划创意，拓展旅游内容的广度与深度，保护旅游赖以发展的生态环境，最终提高旅游吸引力并获得社会经济效益。

因此，深入理解旅游行业是旅游规划设计行业的前提，传统的城市规划、建筑设计、市场营销等学科的理论知识是旅游规划设计行业的重要工具，两者相辅相成、缺一不可，对旅游规划设计行业参与者提出了高度的行业知识要求，构成了旅游规划设计行业的主要壁垒。

（2）创意能力和项目经验壁垒

旅游规划设计产品成果对旅游的定位设计至关重要，对旅游项目的成败具有很大的影响。旅游规划设计要提炼出区域的旅游灵魂，并通过规划设计的手段转变为旅游吸引力。旅游规划设计业务需要因地制宜，结合旅游区域的特点，打破城市规划设计惯性思维，创造特色，将基础设施建设与区域自然环境相融合，做到满足基本要求的同时达到人们旅游休闲的需求，这就要求旅游规划设计企业具有较高的创意能力。旅游规划设计行业参与者的项目经验是创意能力的基础。旅游规划设计项目执行人员需要具备不同区域的项目经验，才能在较短时间内结合当地的历史文化、自然资源、风俗习惯，准确把握区域旅游灵魂，创意出令人满意的旅游规划设计成果。并且，区别于城市规划、建筑设计行业，旅游规划设计行业是新兴行业，行业标准、理论学说尚需完善，经典案例资料也较少见之于众。项目经验已成为旅游规划设计行业的重要壁垒之一。

（3）品牌壁垒

现阶段，旅游规划设计行业参与者较多，市场竞争较为充分。客户在选择服务商时，除技术、成本等因素外，越来越看重项目经验和品牌影响力。旅游规划设计行业内已出现一批通过业绩积累、技术提升、人才培养、客户服务、品牌塑造而建立起的优质品牌形象，该类企业在行业经验、技术水平、客户服务等方面领先于行业内其他企业，逐渐形成了良好的品牌效应，为企业的市场拓展行为提供了强有力的竞争优势。因此，品牌知名度和品牌形象也已成为旅游规划设计行业重要壁垒之一。

（4）人才壁垒

旅游规划设计行业是典型的智力密集型的服务业，涉及多个领域的理论知识，要求从业人员具备复合型知识背景和较高的综合素质。人才已成为旅游规划设计企业经营发展的重要资产。由于旅游规划设计行业总体是新兴行业，理论体系有待进一步系统性的完善，在短期内集聚大批人才难度大，而且人才培养又需要较长的时间，因此，构建专业结构合理的人才队伍对于行业新参与者而言具有一定的挑战性。

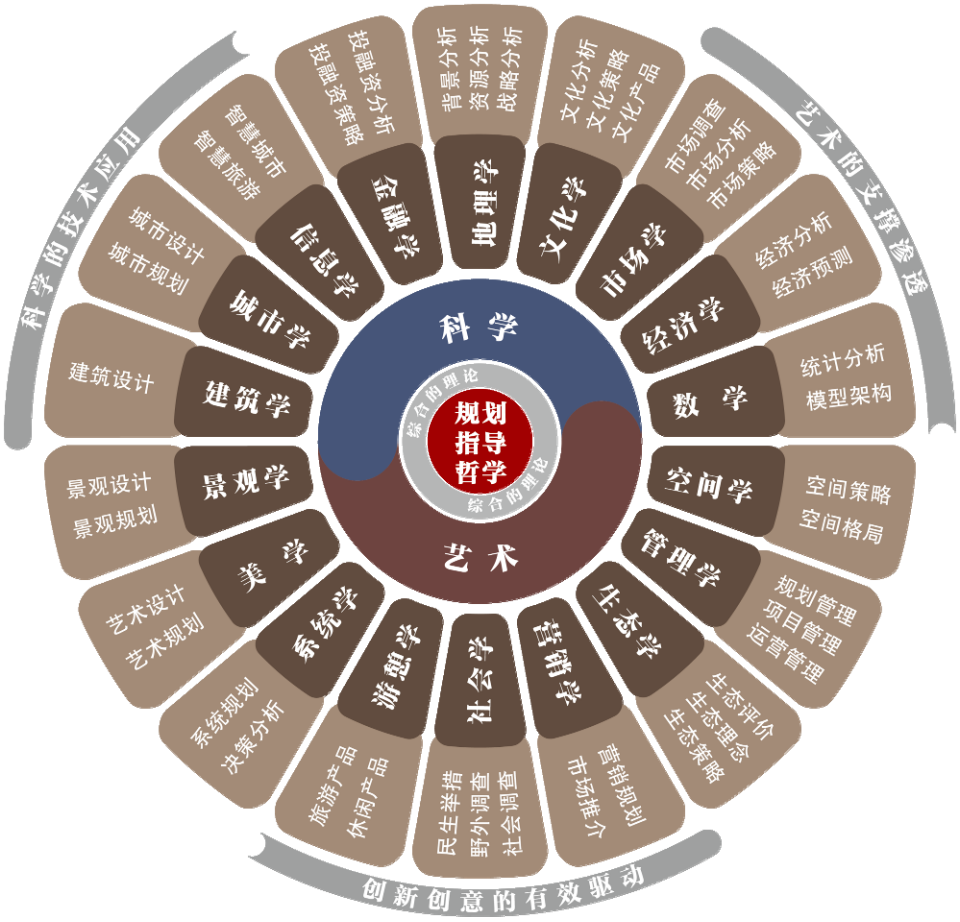
6、行业利润水平的变动趋势及变动原因

我国旅游规划设计行业目前正处于快速成长阶段，参与者众多，市场较为分散，竞争激烈，业务模式和收费方式较为灵活和个体差异化。总体看，我国旅游规划设计行业毛利率保持在较高水平，以公司为例，2013-2015 年，公司销售毛利率分别为 52.49%、54.50%和 53.59%。随着国内旅游业的快速发展，旅游规划设计需求日益增多，行业内企业正面临着前所未有的发展机遇。同时，政府相关部门、进入旅游业的投资商和开发商以及旅游景区对规划设计提出了更高的要求，旅游规划设计的技术含量将进一步提升，非常有利于规模大、实力强、高品质的企业发展成长，领先企业的市场占有率和集中度将进一步提高。此外，随着市场的不断规范，旅游规划设计产品的定价水平将会有一定程度的提升空间。

（三）旅游规划设计行业技术水平、技术特点及其他主要特征

1、行业的技术水平和技术特点

旅游规划设计是一门多学科的系统科学，相对于其他工程设计行业，旅游规划设计行业是科学理论、艺术创作与工程技术相结合的行业，同时具备工程设计行业的严谨属性以及文化创意产业的创意属性。好的旅游规划设计需要科学与艺术的统一，需要理性与感性的交融，需要创新与创意的集合。目前，行业内理论和技术成熟度相对较高，但过程中仍需根据整个社会技术发展阶段以及审美观念，改善优化相应技术。



旅游规划设计需要综合的理论支撑。旅游是一个涉及经济、社会、文化、环境等方方面面的复杂巨系统，这客观上也就促使旅游规划从单一走向系统综合的学科发展道路。旅游规划设计的综合性特点，决定了它的理论来源的广泛性和复杂性，既有阐述旅游发展规律的，也有论述旅游规划模式的，也包括解决具体规划方法的技术性规程。其依据至少要来自以下三个方面：一是可持续发展理论和系统科学；二是旅游学、经济学、地理学、景观学、生态学、社会学、文化学、风景园林学、市场营销学、美学、艺术学、心理学、行为科学和未来学，以及由他们相互渗透产生的交叉学科和综合学科，如旅游经济学、休闲游憩学、旅游地

理学、生态经济学、景观建筑学等；三是具体的专业、技术理论，如交通规划、城市规划、建筑设计、景观设计、艺术设计等。

旅游规划设计需要科学的技术应用。旅游规划方法的创新，不仅在于大幅度提高旅游规划的工作效率，而且在于最大限度地摒弃个人意志的局限性。这也就成为衡量旅游规划合理程度的一个重要依据。因此要特别注意分析工具的创新和先进技术的应用，实现定性与定量方法的有机结合。旅游规划设计方法除运用传统的综合考察法（野外考察、座谈、访谈、市场问卷调查）、还要广泛应用计量方法（包括一般统计法、统计预测法、线性规划与投入产出模型等）、抽样调查法、对比论证法、思维方法（咨询组法、特尔菲法、名义组技术、头脑风暴法、反头脑风暴法）、计算机模型、摄影摄像技术、3S 高新技术（遥感 RS、地理信息系统 GIS、全球卫星定位系统 GPS）等现代化手段，促使视野扩大，效率提高，科学性提高。在规划汇报上，采用录相、文本、图件、图片、多媒体等多样形式进行组合汇报。

旅游规划设计需要艺术的感性描绘和创新创意的有效驱动，需要用艺术的理念引领、艺术的眼光发现、艺术的手法创造，实现规划人性化与个性化的统一，满足旅游者不同层面的旅游需求与体验。旅游经济是创意经济，最重要的是通过创意的力量释放高附加值。旅游规划要以科学和艺术为基础，通过创新创意在同质化的资源背景中形成差异化的定位和产品，强化核心竞争力，打造独特属性。

2、行业经营模式

由于发展背景和业务范围不同，旅游规划设计行业内不同类型的从业机构经营模式特点上存在差异，主要可分为以下三种类型：

（1）规划为主的业务模式

以规划为主要业务模式的企业主要为业主提供旅游规划服务，包括发展策划、总体规划、详细规划等。此类公司的规模和大小不等，小公司几十人，大公司能达几百人。早期大多数旅游规划设计类企业都是以规划为主要业务模式的企业。

（2）设计为主的业务模式

以设计为主要业务模式的企业主要为业主提供旅游景观设计、旅游建筑设计等服务，可提供方案设计、初步设计、施工图设计中的部分阶段或全过程服务，并按照合同约定分阶段向业主收取设计服务费。该类企业主要从事单项小规模旅游规划设计业务，承担政府部门委托项目的部分工作。

（3）规划设计一揽子服务模式

此类企业能够为业主提供涵括旅游策划、旅游发展规划、旅游详细规划、旅游景观设计、旅游建筑设计等业务领域，覆盖规划大纲、规划报告、方案设计、初步设计、施工图设计等全过程的“一揽子”服务，甚至扩展到相关服务如技术咨询、景区运营管理等。这种模式可以有效降低业主的协调成本，提高规划设计工作的整体质量和工作效率。旅游规划设计是多学科的复合型工程，随着旅游业与其他产业加速融合，这一表现更为突出。为保证服务质量和专业性，该类企业通常规模较大，具备各类相关专业背景的技术人员，并聘请行业专家作为公司顾问或成立专家委员会。

从目前的发展趋势来看，业主更多地希望旅游规划设计企业提供规划设计“一揽子”解决方案，提供“总包”服务将是未来大型旅游规划设计企业的发展方向。

3、行业的周期性、区域性和季节性

（1）行业的周期性

旅游规划设计行业与旅游业密切相关。旅游业发展受国民经济的景气度和国家产业政策影响较大。在国民经济持续快速发展时期，各级政府部门往往支持和推动旅游业发展，以满足经济发展的需要，旅游投资规模迅速增长，带动了旅游规划设计行业的高速增长。过去几十年来，我国经济保持了持续快速发展的势头，旅游业、旅游投资规模的快速发展带动了旅游规划设计行业的持续增长，整体行业没有体现出明显的周期性。

（2）行业的区域性

旅游规划设计业务的市场需求主要受地区经济发展水平、当地旅游资源禀赋、旅游业发展状况决定。旅游资源的区域分布对旅游规划设计业务的需求有较

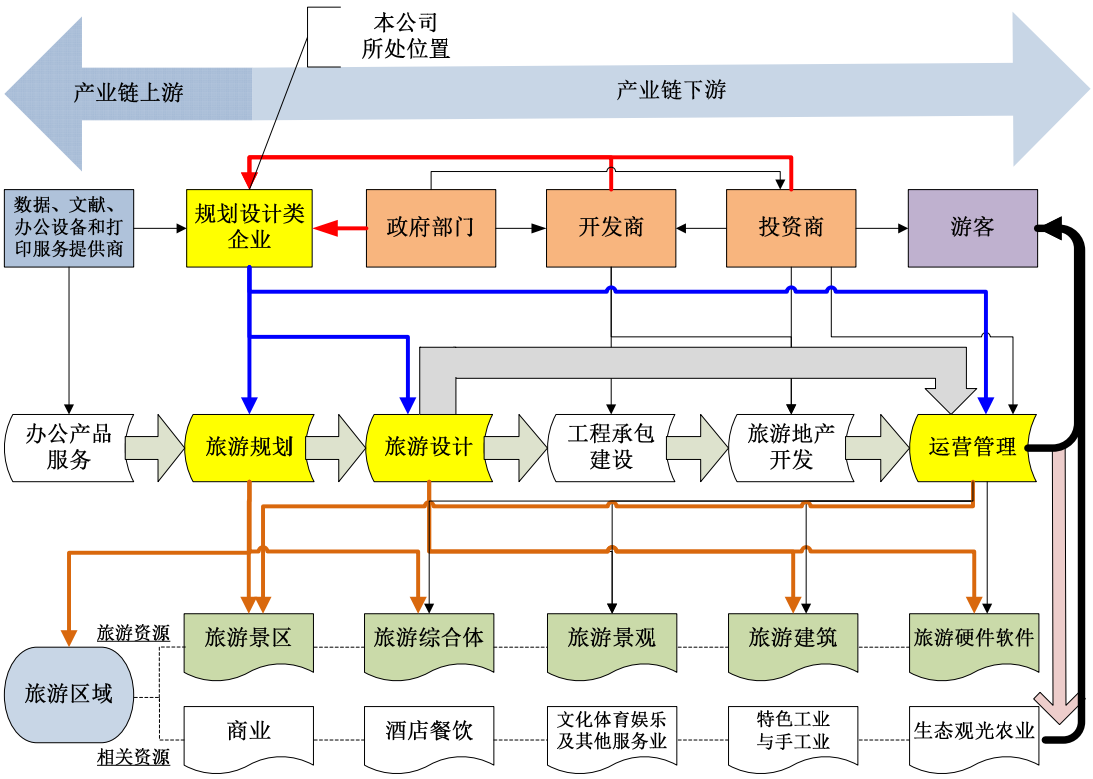
大影响，地区经济发达、旅游资源相对丰富、旅游业发展较快的省市对旅游规划设计业务的需求较高。根据《2012 中国旅游投资报告》，2011 年我国完成旅游投资额 2,064.26 亿元，其中东部地区实际完成旅游投资额 1,059.37 亿元，占比 51.32%；相应的东部地区对旅游规划设计的需求较高，中部和西部地区的潜在需求较大。

（3）行业的季节性

旅游规划设计行业的主要需求来自于旅游业相关政府部门、进入旅游领域的投资商和开发商，以及众多的旅游景区，其中政府或具有政府背景的客户以及政府主导的项目占比较高。一般来说，受政府预算管理影响，政府类客户一般下半年制订次年年度预算和投资计划，次年上半年确定项目投资、采购计划，年中或下半年开始落实实施。政府类客户项目的工作成果体现、通过评审及相应收入确认较多发生在下半年。因此，行业下半年收入一般高于上半年，呈现一定的季节性波动特点。

4、行业与上下游之间的关系

本公司所属旅游规划设计行业在产业链中的位置如图所示：



旅游规划设计行业上游主要为文本制作打印服务提供商、基础数据和文献提供商、办公设备供应商，其提供的产品、服务属于办公基础性质，不专门应用于本行业，不实质影响规划设计产品的实现。上述用品市场供应较为充裕、产品价格及质量均高度透明，不会对本行业业务的开展形成制约。因此，公司与上游产业不存在紧密的关系。

旅游规划设计行业下游客户主要为旅游业相关政府部门、进入旅游领域的投资商和开发商，以及众多的旅游景区。游客、旅游领域相关消费者是本行业的终端客户。政府是旅游政策的制定者，也是各种级次旅游规划尤其是发展规划和区域规划的主要需求者和发布者之一。旅游领域的投资商投资建设并运营管理旅游景区、旅游综合体、旅游景观和建筑等，开发商承担旅游地产、旅游资源的开发和相关工程承包建设任务，对于高端、重大、复杂或具有特殊性的项目，越来越普遍地借助专业企业提供的旅游规划、设计类产品作为指导、指南和纲领性文件。也存在政府部门委托专业企业协助制定旅游规划、设计，交由项目确定的投资商、开发商予以实施，作为建设要求或参考的情况。旅游景区的主要业务是对景区内风景、人文景观、环境、生态等旅游资源组合进行持续运营，旨在提升其品质、观赏性、审美价值和休闲娱乐价值，满足人民群众的精神文化需求。旅游规划设计企业能够为景区提供专业化、专属化、实用化的景区规划、景观设计等产品，帮助其确定资源开发、配置、维护、升级的具体方案和技术路线，以及直接接受景区委托对其资源进行运营管理活动。

旅游规划设计是智力密集型的高端服务性行业，从层次上说，可能涉及旅游区域（包括城镇、农村等）、旅游景区、旅游综合体、旅游景观、旅游建筑及硬件、软件设施等，从宏观到微观，面向不同客户群体的特有需求；从范围上说，旅游规划设计需要将多种相关行业的资源统筹考虑，如商业、酒店餐饮业、文化体育娱乐业、其他服务业、特色工业及手工业、生态观光农业等，通过有机组合创造新的价值。

旅游规划设计行业属于旅游业整体产业链的初始环节，其工作的效用一定程度上决定了后续环节旅游资源开发运营的效果；而旅游业是直接面向消费者、包容多项经济要素、对接各类行业资源的集群性产业，其发展对本行业至关重要。长期以来，我国旅游业规模、作用、地位持续提高，已成为国民经济的战略性支

柱产业，带动了包括本行业在内的上游各行业发展壮大和相互融合。未来，随着我国旅游业的进一步增长、优化和全面繁荣，将为本行业提供充足的市场需求和丰富的投资机会。

旅游规划设计产业链包括旅游规划、旅游设计、景区运营管理等，构成旅游业整体产业链的一部分，在旅游规划设计产业链上，公司已形成“规划-设计-运营”综合性、一体化服务体系，具备全链条、一站式服务能力。

（四）发行人景区运营管理业务所属行业概况与特征

1、景区运营管理简介

景区运营管理是指景区所有者通过契约形式，与合作方或受托方形成确定的经营管理模式，以实现景区的专业化运作，达到保值、增值的效果。

景区运营管理的业务模式主要包括两种：一是委托管理模式，景区所有者或经营者聘请有景区经营管理经验、有市场渠道和营销资源的专业企业协助做好景区的经营管理工作，包括景区运营、项目经营、内部管理、招商引资、市场营销、宣传推广等，并收取管理费。景区运营管理业务的收费通常分为基本管理费和业绩激励管理费，基本管理费为固定收费，包括咨询顾问费和团队管理费等，若旅游景区的业绩达到预定目标规模，服务提供方将收取业绩提成的激励管理费。二是投资运营模式，即直接控股或参股旅游景区并提供运营管理服务，除收取管理费外，还可通过专业的运营管理方法提高旅游景区盈利并取得投资收益。

本公司目前主要采取委托管理模式运作。作为国内知名的旅游景区运营综合服务商，公司能够为受托管理的景区提供专业化、标准化、品牌化的连锁运营服务。在不改变景区所有权的基础上，公司通过专业化景区管理运作和运营谋划，分享景区经营管理的部分增益，帮助政府和企业发现价值、创造价值、传播价值、共享价值，实现景区全面增值，努力打造中国景区界的“希尔顿”模式。公司通过全资子公司巅峰旅投从事景区运营管理业务。

2、行业市场容量

我国旅游景区数量较多，但精品景区容量压力仍较大。截至 2012 年末，全国共有 A 级以上（含）景区 6,042 处，其中 AAAAA 级景区 147 处，仅占 2.43%；

2012 年，A 级景区共接待游客 29.26 亿人次，其中 AAAAA 级景区接待总数占 A 级景区接待总数的 21.36%。另外，旅游景区的盈利模式单一，过度依赖门票经济，旅游景区的接待能力和服务水平与旅游发达国家相比还有较大差距。

景区类型		景区数量（处）	
A 级旅游景区	AAAAA 级旅游景区	147	6,042
	AAAA 级旅游景区	1,966	
	AAA 级旅游景区	2,123	
	AA 级旅游景区	1,689	
	A 级旅游景区	117	
非 A 级旅游景区		15,403	

数据来源：国家旅游局规划财务司，《2011 年中国旅游景区发展报告》和《2012 年中国旅游景区发展报告》。因后者未公布 2012 年全国旅游景区数量，因此上表中的非 A 级旅游景区 15,403 处为 2011 年数据。

为提高吸客能力和创收能力，高等级旅游景区需要提升服务水平和接待能力、优化收入来源，低等级旅游景区迫切需要通过提升品质完成升级，非 A 级旅游景区也存在整合资源、申请评级的需求。但旅游景区又面临专业人才稀缺、运营和管理经验不足的难题，这为景区运营管理服务企业提供了良好的市场空间。以公司项目为例，2007 年受托管理山东淄博周村古商城、2010 年受托管理重庆万盛黑山谷景区、2014 年受托管理湖南资兴市东江湖旅游景区后，山东淄博周村古商城从国家 AAA 级景区成功升级为国家 AAAA 级景区，重庆万盛黑山谷景区从国家 AAAA 级景区成功升级为国家 AAAAA 级景区，湖南资兴市东江湖旅游景区从国家 AAAA 级景区成功升级为国家 AAAAA 级景区。业内经典案例的示范效应将带动越来越多的景区采用专业化运营管理服务，景区运营管理业务的市场需求将逐渐释放。

3、进入本行业的主要壁垒

专业管理人才、行业经验、客户资源是进入本行业的主要壁垒。

（1）景区管理人才

景区运营管理服务依赖专业的景区管理人才，拥有丰富的景区营销推广、经营管理、规划咨询经验的专业人才团队，才能有效解决景区客户面临的实际问题，帮助客户提高服务水平和经营业绩。因此，专业管理人才是进入景区运营管理行

业的主要壁垒。

（2）行业经验

景区运营管理企业一般会总结业务经验并编制管理手册，运用于景区运营中，以帮助景区客户提高游客数量、提升营业收入、实现景区升级等，并依此建立自身的品牌竞争力。行业经验成为决定景区运营管理企业市场竞争力的重要因素。

（3）客户资源

景区运营管理服务的效果一般需要一段时期才能体现出来，景区运营管理服务一旦获得客户认可，客户不会在短期内变更合作伙伴，因此客户资源也是进入景区运营管理行业的壁垒。

（五）发行人在行业中的竞争地位

1、行业竞争格局和市场化程度

旅游规划设计行业在我国属于朝阳行业，正处于快速发展时期，发展前景广阔。总体而言，行业集中度较低，行业内单位市场份额均不高。2013 年我国甲级资质旅游规划设计企业数量为 100 家，整体产业集中度相对较低，各种类型企业并存。目前，旅游规划设计市场参与主体众多，已逐步趋于充分竞争态势。随着行业竞争主体的增加，市场竞争格局逐步向差异化、特色化竞争发展。

按照各自背景不同，旅游规划设计行业企业主要有以下三种类型：

（1）专业化运营的旅游规划设计企业，代表企业有本公司、北京绿维创景规划设计院有限公司、北京大地风景旅游景观规划设计有限公司、上海奇创旅游景观设计有限公司、浙江远见旅游设计有限公司、成都杨振之来也旅游发展股份有限公司等。这类企业拥有旅游规划设计行业先进的文化理念，更为贴近市场需求，项目经验丰富，技术实力雄厚，已经处于行业内优势地位，具有较强的规模和品牌优势，是行业的中坚力量。目前这类企业主要分布在北京、上海、成都等一线城市，其中部分企业在全国范围内开展业务，占据了主要的市场空间。

（2）学校及科研院所类，代表机构有中国科学院地理科学与资源研究所旅

游研究与规划设计中心、北京大学旅游研究与规划中心、北京清华城市规划设计研究院、同济大学建筑与城市规划学院等。这类参与者从事旅游规划设计业务时间较早，理论体系较成熟，技术核心力量主要来自于教学与科研领域，市场化运营程度较低。

（3）传统的规划院设计院，代表企业有中国城市规划设计研究院、中国建筑设计研究院等。这类参与者主要业务领域仍为城市规划和建筑设计业务，也承接部分旅游规划设计业务作为补充，拥有一定的地缘优势和市场资源，但对旅游业的专业性理解不强，旅游规划设计方案的创新性相对不足，与旅游产业融合程度较低。

对于景区运营管理行业，目前国内还处于起步阶段，景区运营管理服务的市场还处于培育期。旅游景区客户传统上自行负责景区的运营管理工作，对由专业第三方机构提供景区运营管理服务的接受程度还有待提高。从事景区运营管理业务的企业数量较少。

本公司致力于为旅游景区提供专业化、标准化、品牌化的连锁运营服务，景区运营管理业务具备较强的市场竞争力，迄今已受托管理过 30 余家景区，目前受托管理的知名景区包含贵州龙宫风景名胜区、重庆万盛黑山谷景区和湖南资兴市东江湖旅游景区三家国家 AAAAA 级景区，以及湖南资兴市东江湖旅游景区、山东周村古商城、内蒙布苏里北疆军事文化区和五女峰国家森林公园等 10 余家国家 AAAA 级景区。

2、主要竞争对手简要情况

目前，旅游规划设计行业的市场参与者主要分为专业性旅游规划设计企业、大学及科研院所、传统的设计院规划院，其中专业性旅游规划设计企业占据了主要市场份额。公司现阶段的主要竞争对手为其他取得旅游规划设计甲级资质的专业性旅游规划设计企业。

（1）北京绿维创景规划设计院有限公司

北京绿维创景规划设计院提供产业研究、项目策划、工程咨询、城市规划、建筑设计、景观设计、投融资服务、托管经营等服务内容，拥有旅游规划设计甲

级资质、城乡规划编制乙级资质、建筑工程设计乙级资质。

（2）北京大地风景旅游景观规划设计有限公司

大地风景旅游景观规划院是专业的旅游策划、旅游规划、旅游景观及建筑设计单位，具有旅游规划设计甲级资质，服务内容包含：旅游城市总体规划、旅游产业发展规划、旅游区创 A 规划、旅游品牌营销规划、乡村旅游规划、旅游城镇规划、旅游项目策划、旅游活动策划、旅游区规划设计、旅游景观建筑设计等。

（3）上海奇创旅游景观设计有限公司

上海奇创旅游景观设计有限公司拥有旅游规划设计甲级资质，提供包括旅游发展规划、旅游区规划、旅游设计、旅游策划在内的四大专项服务及旅游概念性规划、旅游商业策划、景区提升规划、旅游详细规划等专业咨询服务。

（4）浙江远见旅游设计有限公司

浙江远见旅游研究院隶属于浙江远见旅游发展机构，远见旅游发展机构业务内容包含包括规划设计、研究咨询、投资管理、营销推广等。浙江远见旅游研究院业务涵盖区域产业规划、旅游区规划设计、旅游目的地开发建设规划、专项旅游规划设计、营销推广类规划设计等。

（5）成都杨振之来也旅游发展股份有限公司

成都杨振之来也旅游发展股份有限公司主要从事旅游策划规划和风景区规划、旅游度假区规划、景观设计、城市规划、城市设计、建筑设计、标志标牌设计、大型活动策划、目的地营销、市场调查、项目可行性论证及景区管理输出等业务。

景区运营管理作为国内发展模式较新的旅游创意服务类细分行业，目前行业参与者较少，且由于已与第三方合作进行运营管理的景区客户占比还较小，潜在客户群规模巨大、地域分散、空间广阔，相对现有市场的争夺而言，行业参与者的业务重心在于开发新客户与培育市场。

3、发行人的主要竞争优势

（1）深入理解旅游规划设计行业的专业化优势

本公司长期专注于旅游行业，深入理解旅游行业本质、发展规律和趋势，深谙政府、投资商、开发商、旅游景区等各类市场主体的不同需求，以及游客对旅游目的地的体验诉求，并结合历史、人文、地理赋予的旅游资源，提炼或创意出旅游规划设计对象的灵魂。公司秉承“为中国旅游投智”的使命感和责任感，参与了诸多国家级课题和地方委托项目，有较强的行业政策解读与应用能力，提供的规划设计产品具有前瞻性、科学性、指导性和可操作性。

旅游规划设计行业是新兴行业，也是交叉性行业，涉及旅游经济、城市规划、建筑设计、市场营销、历史文化、资源环境等多个领域，相关领域的融合渗透成为行业创新发展的核心源泉。本公司汇聚了一大批旅游专家和相关领域专家，熟练掌握了相关学科的理论知识和技术方法，具备跨界研究与应用的能力，公司董事长兼总经理束盈拥有丰富的旅游行业经验，文立玲、李晓东、杜学、刘锋、李佐等核心技术人员和外聘专家对旅游行业有全面认识和独创思想，使公司能准确及时把握旅游产业链、价值链的特性、规律以及行业发展的趋势、前沿，深入挖掘市场动向和各类客户的潜在需求，在此基础上建构行之有效的业务方法论体系，提出针对性的解决方案。

本公司拥有高素质的项目执行团队，能够熟练运用城市规划、建筑设计、市场营销、文化历史、资源环境等学科的理论知识为旅游规划设计服务。截至本招股说明书签署日，公司员工中具有注册建筑师、注册结构工程师、城市规划师、景观设计师等专业资质的人员超过 30 名。同时，公司建立了内部交流学习平台，较好地总结、推广与传承理论知识与技术经验，并在分享、互动与实践的基础上进行消化创新，保证公司项目执行团队能够将旅游规划设计区域的旅游资源转变为旅游吸引力。

综上所述，既充分把握旅游行业发展趋势，又系统掌握城市规划、建筑设计和美术设计等学科的理论知识和技术手段，使本公司对旅游规划设计行业具备较强的理解能力和执行能力，提供契合该行业特有属性的高度专业化服务，也是公司最主要的竞争优势。

（2）行业地位和品牌优势

旅游规划设计行业是朝阳行业，市场前景广阔。我国经济社会发展正处于重

要战略机遇期，在国家产业政策和居民消费需求的共同推动下，旅游业作为战略性支柱产业取得迅速发展，旅游规划设计行业景气度持续上升。本公司创始于2001 年，一直专注于旅游规划设计业务。公司在创立之初为各级旅游主管部门提供旅游规划类服务的过程中，通过高效、细致的服务与客户建立了良性的合作互动关系并积累了优质的客户资源。在此基础上，公司充分把握旅游行业和旅游景区的发展机遇，适时拓宽了客户类型、丰富了业务内容。公司景区运营管理业务也同样面临着良好的发展契机。公司将在旅游和文化创意行业蓬勃发展的大背景下，充分运用业已积累的资源优势和品牌优势，充分发挥先行引领效应，实现公司业务实力和盈利能力的持续提升。

旅游规划设计行业市场竞争日益激烈，品牌对企业的发展至关重要。本公司是在全国范围内最早一批开展旅游规划设计业务的企业，是专业旅游规划设计公司中的领军企业，是能够服务于多类型客户、具备全程规划设计能力和纵深服务能力的企业。公司的品牌优势，主要基于公司承担的具有广泛影响力的项目，近年来公司代表性项目如下：

项目类型	项目名称
旅游发展规划	中国丝绸之路旅游区旅游总体规划
	“21 世纪海上丝绸之路”旅游合作发展战略规划
	大年保玉则旅游区发展规划
	丝绸之路经济带和海上丝绸之路旅游合作发展战略规划
	福建省旅游产业创新提升规划
	江西省旅游业发展总体规划（修编）
	海南省旅游发展总体规划
	贵州省生态文化旅游产业发展规划
	黑龙江省文化旅游产业发展规划
	广东省旅游发展规划纲要（2011-2020）
	福建省“十三五”旅游业发展专项规划
	海南省旅游业发展“十三五”规划
	黑龙江省旅游业“十三五”发展规划及冰雪、生态旅游专项规划
	湖北省旅游业发展“十三五”规划纲要
	天津市旅游业发展“十三五”规划
	昆明市旅游业“十三五”发展规划

项目类型	项目名称
	海口市“十三五”旅游产业发展规划
	大连市旅游业发展“十三五”规划
	江西省九江市旅游业“十三五”规划
	杭州市“十三五”旅游休闲业发展规划（2016-2020）
	广州市旅游业“十三五”发展规划
	沧州市旅游业“十三五”发展规划
	佛山市旅游业十三五发展规划
	南宁市旅游业发展“十三五”规划项目和南宁公共服务体系规划项目
	大连市旅游发展总体规划（2006-2020）
	天津市旅游发展总体规划（2008-2020）
	广州市旅游发展总体规划（2012-2020）
	宁波市旅游发展总体规划（2008-2020）
	桂林市旅游总体规划修编（2015-2020）
	佛山旅游文化产业发展提升规划（2015-2025 年）、项目策划和城市旅游营销策划
	新余市旅游发展总体规划修编
	江西省景德镇市创建国际旅游名城系列规划
	上海市民休闲旅游发展纲要研究
	海口市旅游业转型升级专项课题研究
	北京市大兴区旅游创新发展提升规划
	毕节市旅游产业创新提升规划
	杭州市旅游业发展“十二五”规划（2011-2015 年）
	辽宁沿海经济带大连旅游产业发展规划
	环首都经济圈规划、旅游产业发展战略研究
	天津市滨海新区旅游发展总体规划（2008-2020）
	婺源国家乡村旅游度假实验区总体规划
	江西省吉安市国家旅游扶贫试验区专项规划
旅游区规划	山东省泰山风景名胜区旅游总体规划
	八达岭长城大景区概念性规划设计
	广西容县真武阁-绣江湖景区及广西都峤山文化生态旅游风景区旅游规划设计
	和龙市边境小村之恋景区总体规划（含专项规划）
	湖南长鹿国际生态旅游度假区旅游总体规划
	黑龙江省镜泊湖旅游区总体开发策划

项目类型	项目名称
	四川瓦屋山旅游区总体规划
	郑州荥阳楚河汉界文化旅游区总体策划及商业模式专题报告
	河南万仙山旅游区旅游系列规划
	重庆龙鳞石海景区总体策划集中点景区修建性详细规划
	普洱国家公园总体策划及核心区修建性详细规划
	江苏省江苏省南京“秦淮河——长干里”旅游开发概念性策划
	湖北省襄阳古城旅游区总体规划（2009-2020）
	苏州虎丘山塘地区旅游发展策划（2010-2020）
	北京什刹海地区旅游产业发展提升策划
	青岛凤凰国际旅游岛概念性规划及城市设计
	青岛总体奥帆基地旅游区概念性规划
	中航地产巽寮湾中欧交流基地项目概念性规划设计
	辽宁省大连长兴岛海滨旅游度假区控制性详细规划
	郑州荥阳楚河汉界文化旅游度假区总体规划
	中国武夷（建阳）朱子文化旅游度假区总体规划及核心区修建性详细规划
	武隆仙女山度假区创建国家级旅游度假区提升规划
	宁波东钱湖创建一流国家级旅游度假区提升规划
	湖南常德柳叶湖度假区创建国家级旅游度假区规划
	“洪湖岸边是家乡”湿地生态旅游城详细规划
	湖北武当山生态三岛旅游区修建性详细规划
	安徽铜陵南部城区九华湖概念规划及旅游策划
	湖北武当山太极传奇景区修建性详细规划
	南京牛首山文化旅游区总体开发策划**暨牛首山文化旅游区总体规划**
	陕西省宝鸡市陇县文化产业园总体策划
	梦廊坊文化产业园总体策划
	齐鲁酒地文化创意产业园系列规划
	长白山十八坊产业园区策划暨重点地块概念性规划
	中国大足龙水欢乐世界修建性详细规划
	中国农谷核心区旅游发展总体规划暨重点区概念性策划
	重庆市江津区现代休闲农业产业园总体规划（2011-2020）
	延边州和龙市平岗绿洲现代农业发展总体规划（2012-2026）
	湖北省襄阳古城旅游区总体规划（2009-2020）

项目类型	项目名称
	苏州市虎丘山塘地区旅游开发策划（2010-2020）
	庐山西海一期岛屿系列规划设计
	海西国家级文化产业园概念性规划
专项旅游规划	华北及东北区域红色区域旅游规划
	陕西汉唐帝陵旅游专项开发建设规划
	天津市“杨柳青古镇”创建国家 AAAAA 级旅游景区全程咨询服务
	新乡南太行旅游品牌形象设计与宣传营销策划及八里沟园区创建国家 AAAAA 级旅游景区提升规划项目
	新余市仙女湖创建国家 AAAAA 级景区专项提升规划
	海南热带雨林旅游发展总体规划（2011-2020 年）
	吉林冰雪旅游产业发展规划（2009-2020）
	安徽省黄山市乡村旅游发展总体规划（2007-2020）
	克拉玛依石油工业旅游发展战略研究
	山东省潍坊市乡村旅游发展总体规划（2012-2022）
	北京奥林匹克公园创建国家 AAAAA 级旅游景区全程咨询服务
	黔江创建 AAAAA 景区全程咨询服务
	四川雅安碧峰峡创建 AAAAA 景区全程咨询服务
	湖南资兴市东江湖创建国家 AAAAA 级旅游景区提升规划及重要景点修建性详细规划
	山东省旅游局“黄河入海”及“儒风运河”文化旅游目的地品牌建设总体规划
	北京市西城区什刹海休闲文化体验区标识导览创意策划
	瑞金市创建国家 AAAAA 级旅游景区全程咨询服务
	新疆五家渠市现代服务业发展规划（2012-2020）
	房山区自驾车旅游综合服务体系规划
	甘肃省自驾车旅游综合服务体系规划
	承德旅游公共服务设施专项规划
	烟台旅游公共服务设施专项规划
	江西省鹰潭市道教文化旅游专项规划
	环丹江口水上旅游产品体系规划
	山东省东营市休闲观光农业总体规划
旅游景观设计	呼和浩特市敕勒川公园景观方案、扩初及施工图设计
	内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计
	黄河口生态旅游区放飞区景观、建筑扩初及施工图设计
	易州古城景观方案设计

项目类型	项目名称
	呼市成吉思汗大街（扎达盖河至乌素图沟）景观方案、扩初、施工图设计

（3）创意能力优势

创造性思维是知识经济的本质性特点，创意是推进旅游产业现代化进程的重要动力。旅游规划设计是兼具理性思考与艺术灵感的创作，是融科学性、前瞻性、可操作性、创新性、艺术性于一体的对未来发展蓝图的勾勒。公司秉承“资源有限、智慧无穷”的发展理念，力求通过创意让旅游更精彩，让生活更美好。公司已在项目实践中总结出一套有效的体制机制、项目组织流程、知识管理系统来保障创意能力的持续提升。

在体制机制上，公司大力营造创新环境，鼓励技术创新和服务创新，为每一个员工搭建了激活创新的舞台，形成了创新为魂的企业文化和良好氛围。公司设立了创新研究院，配套了相应创新研发基金，成立了专家委员会，制定了倡导和奖励员工报考各类专业资质的制度办法，积极开办巅峰大讲堂，开展各类培训、经验交流沙龙和海内外游学，每年定期评定最佳项目创意奖、优秀创新奖等，建立了巅峰智库、中国旅游智网等交流平台。

在项目组织上，公司形成了专业化技术分工协作、不断成熟的项目集成创意流程和能力。创意是创造性的系统工程，关键是有效构建多学科人才集成创新路径和模式，有效解决思维路径的立体化和多元化创新的问题。公司通过集团化、规模化、培训化、规范化形成了强有力的创意能力。公司集合了旅游规划专家、旅游文化专家、生态旅游专家、营销策划专家、园林景观专家、建筑设计专家、创意专家、投资分析专家等各专业优秀人才，形成了强强联合、优势互补、整体推进的团队。公司通过项目启动会、综合考察、市场抽样调查、头脑风暴会、核心创意会、质量审查会、学术沙龙、项目经验交流会、巅峰大讲堂、海内外游学等方式，充分调动逻辑思维、形象思维、直觉思维、辨证思维等科学思维以及逆向思维、灵感思维、立体思维、侧向思维、组合思维、类比思维等策划思维，交流碰撞思想的火花，形成多元融合集成创新格局。

在知识管理上，通过项目积累形成知识积累，并加以系统管理。公司重视项目二次研发，形成了创意库平台，进而构筑创新高地。项目经验的积累是创意的

源泉，公司构建了集合公司内外行业经验与数据的巅峰智库，出版了一系列专著、内刊和项目经理操作手册、项目经理资格认证手册、质量监督与研发促进操作手册，形成了巅峰思想体系和知识体系。公司以自然为本，特色为根，文化为核，创意为魂，市场为导向，重视历史文化遗产和自然生态资源，把握旅游发展最新动向，萃取人脉、地脉、文脉精华，整合各类资源，深挖旅游灵魂，培育核心竞争力，创造独特产品、服务属性和旅游精品成果、精品项目，打造知名品牌，构筑市场通道，优化区域旅游经济系统，得到了客户的普遍认可和较高评价。

（4）项目经验优势

创意来源于生活，项目经验是创意能力的基础。我国幅员辽阔，不同区域的历史文化、地理特征、自然资源、风俗习惯存在较大差异，旅游规划设计项目执行人员需要具备不同区域的项目经验，才能在较短时间内准确把握区域旅游灵魂，创作出客户满意的旅游规划设计成果。并且，区别于城市规划、建筑设计行业，旅游规划设计行业是新兴行业，理论、方法变革更新较快，经典案例资料较少见之于众，项目经验已成为旅游规划设计企业的核心竞争力之一。

本公司是行业内为数不多的具备跨区域市场开拓能力、服务提供能力的企业，积累了高端、优质和丰富的客户资源。公司与国家旅游局，北京市旅游委、贵州省旅游局、海南省旅游委等 25 个省级旅游局，众多地市级旅游局、旅游景区以及旅游领域的大型投资商、开发商建立了较为广泛和深入的合作关系，客户区域分布广泛，类型多样。



本公司在为不同区域、类型和需求特征的客户提供服务的过程中积累了各种环境下丰富的项目经验，并通过总结、分析、提炼构建出独特的策略创意工具，具备较强的创意能力、快速响应市场的能力和全面适应环境的能力。

（5）综合性一体化服务体系优势

本公司是国内最早从事专业旅游规划设计业务的企业之一，目前已形成旅游规划设计业务和景区运营管理业务相互促进的主营业务格局。

旅游规划设计是本公司核心业务。经过十余年的发展，公司在行业内逐渐形成了较强的技术优势和核心竞争力，拥有深入理解旅游规划设计行业的专家团队和项目执行团队，具备包括旅游发展规划、旅游区规划、旅游专项规划、旅游景观设计、旅游建筑设计和旅游 VI 设计的全程旅游规划设计服务体系，在规划设计过程中能够提供相关专项研究和咨询服务，满足客户的全方位需求。

本公司是景区运营管理业务的开创者之一，已受托管理过包含国家 AAAAA 级景区在内的 30 余家景区。景区运营管理业务是旅游规划设计业务的自然延伸，客户对象大多为旅游规划设计业务的服务客户，为公司旅游规划设计成果的落地提供有力支持。

综上，本公司已形成综合性一体化服务体系，能够为客户提供从旅游规划设计到景区运营管理的一体化解决方案，有利于提升客户粘性，扩充客户群体，增

强公司核心竞争力。

（6）高素质人才队伍优势

人才是旅游规划设计行业的核心竞争力之一。本公司已拥有一支高素质人才队伍，深谙旅游经济、城市规划、建筑设计、市场营销、文化历史、资源环境、美术设计等领域的理论知识，拥有丰富的项目经验。

本公司拥有本科及以上学历的员工占比超过 85%；拥有一支由 300 多名专业旅游规划设计人员组成的项目执行团队，其中具有注册建筑师、注册结构工程师、城市规划师、景观设计师等专业资质的人员超过 30 名。此外，公司还聘请了旅游行业专家作为公司顾问，传授行业知识，把关项目质量。

本公司重视员工专业技能和管理水平的提升，建立了“多维一体”的培训体系，视员工学历背景、行业经验、工作职责的不同分别实施有针对性的培训计划。公司采取“双轨制多通道”的人才发展模式，为员工提供“专业+管理”纵向发展和“技术+销售+职能”横向发展相结合的职业发展通道，并设置了科学、合理的考核激励体系，科学考量员工业绩，优化员工队伍。

本公司管理、营销、项目执行团队核心人才稳定，是公司持续发展的人力资源保障。

4、发行人竞争劣势

（1）业务网络不足

本公司客户遍及全国大多数省区。公司虽已建立包括北京总部、上海分公司、成都分公司、西安分公司、南昌分公司、广州分公司、哈尔滨分公司和朝阳分公司等在内的业务网络，但项目开拓和执行团队主要仍集中在北京。公司业务网络覆盖面不足，不利于深度挖掘市场潜力、及时响应客户需求，延缓了公司的扩张速度。

（2）融资渠道单一

设立以来，本公司主要依靠经营积累发展壮大。为实现总体发展战略与目标，公司计划在全国范围搭建多层次业务体系，并进一步扩充项目执行团队。仅仅依

靠经营积累的模式已难以满足未来业务发展的资金需求。

（六）影响行业发展的主要因素

1、影响行业发展的有利因素

（1）产业政策支持

2009 年 12 月，国务院发布《关于加快发展旅游业的意见》（国发[2009]41 号），明确了旅游业的战略性产业地位，并通过加强规划和法制建设、加大政府投入和加大金融支持等措施保障旅游业快速发展。2013 年 4 月，《旅游法》正式发布，确立了旅游业和旅游发展规划的重要地位，将推动旅游业持续健康发展。2014 年 8 月，国务院发布《关于促进旅游业改革发展的若干意见》（国发[2014]31 号），勾勒出未来旅游业改革发展的蓝图，对旅游规划的编制和研究提出了明确要求，在旅游业和旅游规划业发展史上具有里程碑式的意义。旅游业整体快速发展和转型升级、民间资本进入旅游业、旅游综合体和旅游度假区的兴起都对旅游规划设计产生大量需求，旅游规划设计行业也进入了快速发展的黄金时期。

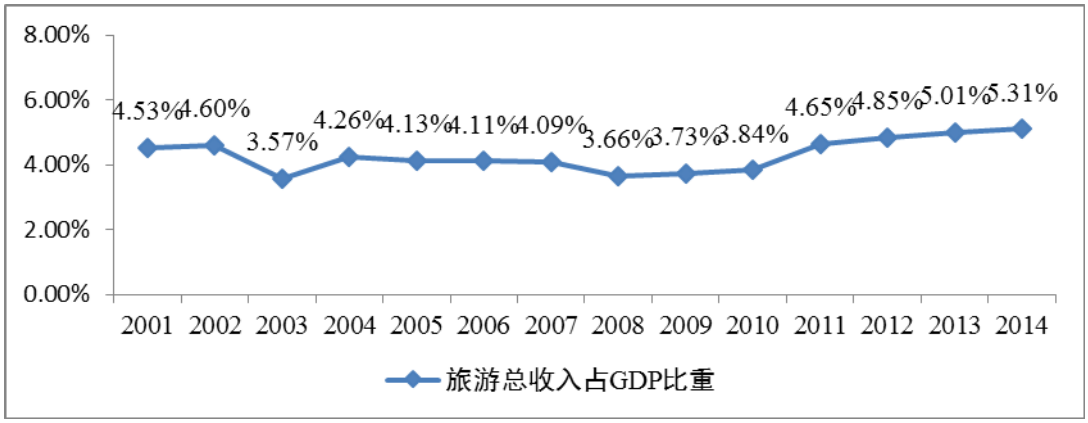
近年来，国家出台的有利于旅游规划设计行业发展的一系列政策详见本节之“二/（一）行业管理体制及法规政策”。

国家和有关行业主管部门近年来陆续出台的政策，对旅游规划设计行业发展构成了有力支持，对促进行业发展、培育企业业务创新能力、加快行业内企业转型升级具有积极的意义。

（2）旅游业蓬勃发展为本行业创造了良好的市场空间

国家旅游局的统计数据显示，2001 年到 2014 年，我国旅游业总收入从 4,995 万元增长到 3. 38 万亿元；国内旅游人数从 7.84 亿人次增长至 36. 11 亿人次。旅游业在国民经济中的重要性日渐提高，从我国旅游总收入占国内生产总值（GDP）的比重来看，1978 年该比重仅为 0.63%，随着国民经济持续增长、对外开放程度的逐步深化、居民消费水平不断提高，我国旅游业快速发展，旅游总收入占 GDP 的比重也不断提高，2001 年以来都保持在 3.50%以上，2014 年达到 5. 31%。在中等发达程度以上的国家，旅游总收入占 GDP 的比重约 10%；以旅游业为支柱或主导产业的国家，其旅游总收入占 GDP 的比重超过 20%。参照国际经验，我国

旅游业未来发展空间巨大。



数据来源：国家统计局、旅游局、国际在线

旅游业蓬勃发展将为本行业带来良好的市场空间。主要体现在：第一，在未来较长的一段时间内，旅游业都将是各级政府重点关注的支柱性产业，各级旅游发展规划将成为各级政府部门指导当地旅游业发展的重要依据；第二，旅游业的蓬勃发展将带来更多旅游投资行为，投资商为保证旅游项目的竞争力必定加大对规划设计的重视程度和投入规模；第三，旅游业蓬勃发展将大幅提振投资商和开发商、旅游景区的信心，促使其增加投资改善经营环境和服务水平，对旅游景区进行“二次开发”以便吸引更多游客。

（3）旅游业转型升级提升规划设计的重要性

目前我国旅游业正处于从观光游向观光休闲度假复合游转型升级的过渡时期，旅游业与其他产业的融合更加紧密，旅游业更加重视可持续发展，旅游产品开发和经营更加注重多元化、差异化、特色化、个性化。

随着旅游需求的日益多样化，旅游规划行业中针对一些专项旅游产品的规划项目逐步增多，目前出现比较多的产品类型有文化旅游类、旅游地产类、红色旅游类、湖泊湿地类、古城古镇类、温泉旅游类、乡村旅游类、冰雪旅游类、主题公园类、旅游度假区类，等等。另外，还有一些新兴的产品类型，如旅游综合体、智慧旅游等。对于不同类型的专项旅游产品，其产品要素组合、业态结构、盈利模式都存在较大差异，如何针对这些专项旅游产品进行专项规划成为未来的重要任务。

旅游目的地从简单的开发向综合性开发转变，以旅游综合体为代表的复合化

产业集群建设成为开发热点，尤其是各类休闲基地、旅游产业聚集区、旅游度假区等大板块项目日益增多。统计数据显示，国内大型综合类旅游投资项目增长明显，2009 年为 574 个，2011 年项目数量达到 881 个[10]。大型综合类旅游投资项目一般都具有投资区域广、投资额度大、产业链长的特点，如：武当太极湖生态文化旅游区项目，占地面积约 67 平方公里，总投资逾 100 亿元。由于大型旅游综合体项目影响大，涉及资金额度大，因此前期的规划设计更为重要；同时由于项目本身的投资额度较大，也相应提高了旅游规划设计单个项目的合同金额。

近年来，旅游业逐步形成与文化、体育、农业、工业、林业、商业、水利、地质、海洋、环保、气象等相关产业融合发展的趋势，旅游业与其他产业融合带来的新型需求，对旅游规划设计服务提出了更多需求。

2、影响行业发展的不利因素

（1）行业竞争秩序有待进一步规范

近年来，旅游规划设计行业发展迅速，行业竞争者日渐增多，用户争夺更加激烈。一些中小机构为承揽项目，存在盲目减少人工、复制抄袭、低价竞标等不规范的现象，导致部分服务产品质量不高、创意不足，不能满足甲方需求，造成资源浪费，影响行业形象声誉和发展质量。因此，需充分发挥行业主管机构和行业协会的作用，逐步规范市场竞争秩序，促进行业健康发展。

（2）人才竞争加剧、专业人才储备不足

旅游规划设计行业属于典型的多学科智力密集型高科技服务行业，融合了旅游经济、城市规划、建筑设计、市场营销、文化历史、资源环境、美术设计等多个领域，人才对于企业在行业竞争中取得优势地位具有至关重要的作用。市场对人才争夺加剧，高级规划设计人才的培训和供给不能够满足行业快速发展的需要，尤其复合型专业人才明显不足，这在一定程度上限制了行业内相关企业的发展。

[10] 数据来源：国家旅游局规划财务司，《2012 年中国旅游投资报告》

三、发行人报告期内主营业务情况

（一）发行人报告期内主要产品或服务的生产销售情况

1、主营业务收入分业务构成情况

最近三年，本公司主营业务收入分业务类型的构成情况如下：

单位：万元

业务类型	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
旅游规划设计	17,379.57	93.33%	20,273.50	94.46%	19,155.78	95.92%
1、规划类业务	16，903.23	89.80%	18,577.75	86.56%	17,945.25	89.86%
2、设计类业务	476.33	2.53%	1,695.75	7.90%	1,210.53	6.06%
景区运营管理	1,443.55	7.67%	1,189.43	5.54%	814.85	4.08%
合计	**18,823.12**	**100.00%**	**21,462.94**	**100.00%**	**19,970.63**	**100.00%**

最近三年，主营业务收入逐年递增。旅游规划设计是主营业务收入的主要来源，最近三年，旅游规划设计业务收入在主营业务收入中的占比分别为 95.92%、94.46%和 93.33%；景区运营管理业务收入的占比分别为 4.08%、5.54%和 7.67%。在旅游规划设计业务中，公司目前更侧重于规划类业务，其收入占旅游规划设计业务的绝大部分。

2、主营业务收入分区域构成情况

最近三年，本公司主营业务收入按区域分布情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华东地区	4,516.76	24.00%	5,218.07	24.31%	5,503.80	27.56%
西南地区	3,423.83	18.19%	4,618.12	21.52%	4,613.90	23.10%
华北地区	1,841.51	9.78%	4,080.31	19.01%	3,664.35	18.35%
华中地区	2,675.05	14.21%	2,097.43	9.77%	2,540.16	12.72%

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
西北地区	1,454.59	7.73%	2,289.01	10.66%	2,001.78	10.02%
东北地区	2,347.29	12.47%	1,407.38	6.56%	1,127.64	5.65%
华南地区	2,564.08	13.62%	1,752.61	8.17%	519.00	2.60%
合计	**18,823.12**	**100.00%**	**21,462.94**	**100.00%**	**19,970.63**	**100.00%**

最近三年，华东地区、西南地区、华北地区和华中地区是本公司的主要销售区域，2013-2015 年，上述四个地区销售收入合计占当年主营业务收入的比例分别为 81.73%、74.61%和 66.18%。上述地区旅游资源丰富、经济发达程度较高、旅游业发展较快，此外其他地区公司近年来也加速布局。目前，公司除北京总部外，已在上海、成都、南昌、西安、广州、哈尔滨、北京市朝阳区、贵阳、南宁分别设立分公司或办事处，本次募集资金到位后，公司将扩建北京总部、扩建现有区域分公司、新建 24 个区域营销中心，逐步完善全国性服务与营销网络布局，促进各地区主营业务的综合发展。

3、前十名客户情况

最近三年，本公司各年度按营业收入排名前十大客户的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	是否当期新增	金额	占营业收入比例
2015 年度				
1	北京吉狮互动网络营销技术有限公司	否	635.09	2.90%
2	景德镇市旅游发展委员会	是	452.83	2.07%
3	重庆市涪陵交通旅游建设投资（集团）有限公司	否	390.08	1.78%
4	玉林交通旅游投资集团有限公司	是	379.62	1.73%
5	重庆市黔江区旅游事业管理局	是	353.78	1.62%
6	秀山县西街文化旅游开发有限公司	否	347.17	1.58%
7	吉林省集安旅游发展集团有限责任公司	否	314.75	1.44%
8	南宁市旅游发展委员会	否	311.33	1.42%
9	四川省旅游局	否	301.41	1.38%
10	淮安市里运河文化长廊规划建设管理	是	256.60	1.17%

序号	客户名称	是否当期新增	金额	占营业收入比例
	办公室			
合计			**3,742.66**	**17.09%**
2014 年度				
1	呼和浩特市赛罕区住房和城乡建设局	否	627.36	2.68%
2	九江市旅游发展委员会	是	452.83	1.93%
3	北京九龙山文化产业投资有限公司	否	444.53	1.90%
4	新疆江布拉克旅游开发建设有限公司	否	439.62	1.88%
5	克拉玛依魔鬼城旅游开发有限责任公司	否	400.18	1.71%
6	深圳祥正源投资管理有限公司	是	378.64	1.62%
7	承德市尚亚葡萄产业有限公司	否	365.00	1.56%
8	南宁市旅游发展委员会	否	358.11	1.53%
9	道真仡佬族苗族自治县旅游产业发展办公室	是	339.62	1.45%
10	阜平县旅游局	否	339.62	1.45%
合计			**4,145.52**	**17.69%**
2013 年度				
1	瑞金市旅游局	否	500.00	2.39%
2	北京信达置业有限公司	是	392.45	1.88%
3	重庆市涪陵交通旅游建设投资（集团）有限公司	否	391.32	1.87%
4	贵州省阿西里西旅游开发有限公司	是	386.79	1.85%
5	福建省旅游局	是	375.85	1.80%
6	雷山文化旅游产业园区管理委员会	是	373.58	1.79%
7	北京终南山投资控股有限公司	是	349.06	1.67%
8	兰州正和房地产开发有限公司	是	324.53	1.55%
9	岑巩县旅游产业发展办公室	否	254.72	1.22%
10	巩义市大峪沟镇人民政府	是	250.94	1.20%
合计			**3,599.25**	**17.23%**

注：当年新增客户系本公司自设立以来首次合作的客户。

报告期内，本公司不存在向单个客户销售比例超过总额 50%的情况，不存在依赖于少数客户的情况，不存在公司董事、监事、高级管理人员及其他核心技术人员、主要关联方和持有 5%以上股份的股东在上述客户中占有权益的情况。

报告期各期，本公司前十大客户当期产生营业收入的项目名称、服务内容、项目类型如下：

2015 年			
序号	**客户名称**	**具体服务内容**	**项目类型**
1	北京吉狮互动网络营销技术有限公司	Facebook 网络推广代理服务	智慧营销
		网络推广技术服务	智慧营销
2	景德镇市旅游发展委员会	江西省景德镇市创建国际旅游名城系列规划	旅游发展规划
3	重庆市涪陵交通旅游建设投资（集团)有限公司	涪陵武陵山大裂谷创建 AAAAA 景区专项规划-AAAAA 创建提升规划、节点设计方案	旅游区规划
		重庆涪陵涪州古城景区核心区修规	旅游区规划
		涪陵武陵山大裂谷创建 AAAAA 景区全程咨询服务	咨询
		3D 美丽中国之百个景点推广	智慧营销
		其他	其他
4	玉林交通旅游投资集团有限公司	广西容县真武阁-绣江湖景区及广西都峤山文化生态旅游风景区旅游规划设计-总体及专项规划	旅游区规划
5	重庆市黔江区旅游事业管理局	黔江 AAAAA 景区创建系列规划	旅游区规划
		黔江创建 AAAAA 景区全程咨询服务-产品一筹备申报服务	咨询
6	秀山县西街文化旅游开发有限公司	秀山土家族苗族自治县城市旅游区总体策划	旅游区规划
		秀山土家族苗族自治县“十里花灯”景区总体规划	旅游区规划
		秀山土家族苗族自治县“十里花灯”AAAAA 级景区产业发展区控制性详细规划	旅游区规划
		秀山土家族苗族自治县“十里花灯”AAAAA 级景区重点片区修建性详细规划	旅游区规划
7	吉林省集安旅游发展集团有限责任公司	集安市老虎哨景区旅游策划	旅游发展规划
		集安市老虎哨景区核心区修建性详细规划	旅游区规划
		吉林省集安市旅游景区综合运营合同	委托管理

8	南宁市旅游发展委员会	南宁市大明山创建国家 AAAAA 级景区提升规划、大明山三宝一区和天坪区修建性详细规划、南宁市昆仑关创建国家 4A 级景区提升规划	旅游区规划
		南宁市旅游业发展“十三五”规划项目和南宁公共服务体系规划项目	旅游发展规划
9	四川省旅游局	四川省旅游度假资源普查及产品规划	旅游发展规划
		国家西部旅游人才培训基地综合网络平台建设项目	智慧旅游
10	淮安市里运河文化长廊规划建设管理办公室	淮安市里运河文化长廊八亭桥至枚皋路段旅游策划	旅游区规划

2014 年

序号	客户名称	具体服务内容	项目类型
1	呼和浩特市赛罕区住房和城乡建设局	内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计	旅游景观设计
2	九江市旅游发展委员会	江西省九江市旅游产业发展系列规划	旅游发展规划
3	北京九龙山文化产业投资有限公司	九龙山旅游度假区总体发展策略研究及概念性总体方案设计	旅游区规划
4	新疆江布拉克旅游开发建设有限公司	新疆维吾尔自治区奇台县旅游总体规划	旅游发展规划
		新疆维吾尔自治区江布拉克创建国家 AAAAA 级景区提升规划	旅游区规划
		新疆维吾尔自治区江布拉克景区旅游总体规划	旅游区规划
		新疆维吾尔自治区奇台县旅游发展总体规划	旅游发展规划
		新疆维吾尔自治区江布拉克景区部分重要节点修建性详细规划	旅游区规划
5	克拉玛依魔鬼城旅游开发有限责任公司	克拉玛依魔鬼城创建 AAAAA 景区提升规划	旅游区规划
		世界魔鬼城国家级 AAAAA 旅游景区建设项目建筑及景观设计	旅游景观设计
		世界魔鬼城国家级 AAAAA 旅游景区建设项目总体规划（修编）及修建性详细规划	旅游区规划
6	深圳祥正源投资管理有限公司	赣州市章贡区旅游发展策划	咨询

		江西省赣州市商业市场分析及章贡区商业市场展示项目	咨询
7	承德市尚亚葡萄产业有限公司	承德尚亚休闲文化产业园重点建设区规划设计	旅游区规划
8	南宁市旅游局	隆安县布泉风景区旅游总体策划	旅游区规划
		横县西津湿地旅游总体策划	旅游区规划
		南宁市大明山创建国家 AAAAA 级景区提升规划、大明山三宝一区和天坪区修建性详细规划、南宁市昆仑关创建国家 AAAAA 级景区提升规划	旅游区规划
9	道真仡佬族苗族自治县旅游产业发展办公室	道真县磨盘山休闲旅游度假区总体规划	旅游区规划
		道真县云顶山休闲度假旅游综合体建设发展规划	旅游区规划
10	阜平县旅游局	河北保定阜平县国家旅游扶贫试验区总体规划	专项旅游规划
		河北保定阜平县国家旅游扶贫试验区创 AAAAA 规划	旅游区规划
		河北省阜平县城南庄旅游区总体规划	旅游区规划
		河北省阜平县神仙山旅游区总体规划	旅游区规划

2013 年

序号	客户名称	具体服务内容	项目类型
1	瑞金市旅游局	瑞金市红色旅游发展总体规划	旅游发展规划
		瑞金市创建国家 AAAAA 级旅游景区全程咨询服务	旅游区规划
		瑞金市红色旅游发展核心景区景观设计	旅游景观设计
2	北京信达置业有限公司	峨眉山市旅游发展总体策划及三大景区概念性规划	旅游发展规划、旅游区规划
3	重庆市涪陵交通旅游建设投资(集团)有限公司	涪陵武陵山景区金山寺景点修建性详细规划	旅游区规划
		重庆市乌江画廊（涪陵段）旅游发展总体规划	旅游发展规划
		重庆涪陵涪州古城旅游总体策划	旅游区规划

		重庆涪陵涪州古城景区核心区修规	旅游区规划
		重庆涪陵角邦寨景区核心区旅游策划	旅游区规划
		重庆涪陵角邦寨景区核心区修建性详细规划	旅游区规划
4	贵州省阿西里西旅游开发有限公司	贵州省毕节市赫章县旅游规划项目（阿西里西旅游区总体策划暨核心区修规）	旅游区规划
5	福建省旅游局	福建省旅游产业创新提升规划	旅游发展规划
6	雷山文化旅游产业园区管理委员会	贵州省雷山县文化旅游产业创新区暨旅游目的地总体规划	旅游区规划
		贵州省雷山县文化旅游产业创新区暨旅游发展总体策略研究	旅游区规划
		贵州省雷山县分功能板块概念性城市设计	旅游发展规划
		贵州省雷山县文化旅游产业创新区暨旅游目的地重点项目修建性详细规划	旅游区规划
7	北京终南山投资控股有限公司	海西国家级文化产业园概念性规划	旅游区规划
8	兰州正和房地产开发有限公司	甘肃兰州沿川湖生态文化旅游区总体规划及概念性方案	旅游区规划
9	岑巩县旅游产业发展办公室	岑巩县旅游发展总规及思州古城修建性详细规划	旅游发展规划、旅游区规划
		龙鳌河-马家寨旅游度假区概念性规划及马家寨中木召遗址修建性详细规划	旅游区规划
10	巩义市大峪沟镇人民政府	巩义青龙山慈云寺旅游度假区策划、总规及控制性详细规划	旅游区规划
		巩义市大峪沟镇民权村修建性详细规划	旅游区规划
		巩义市大峪沟镇民权村村庄试点规划	旅游区规划

4、客户行业分布

本公司主要客户为旅游业相关政府部门、进入旅游领域的投资商和开发商以及众多的旅游景区。报告期内，公司主营业务收入行业分布情况具体参见“第九节 财务会计信息与管理层分析”之“十三/（一）/2、主营业务收入构成及变动分析”。

5、保荐机构核查意见

发行人在努力开拓新客户的同时，注重原有客户的维护，新增客户、原有客户平衡发展；报告期内，发行人与房地产开发公司发生的交易主要系因正常业务存在交易和资金往来以及个别借款行为；招股说明书关于公司主营业务情况描述真实、客观、完整。

（二）发行人报告期内主要产品或服务的原材料采购情况

1、主要原材料情况

本公司主营业务所需的主要原材料是与规划设计相关的各类图纸、数据、文献、办公耗材，以及向委外分包商采购的相关服务，如部分设计工作、效果图/鸟瞰图制作、多媒体/动画制作、文本/图纸美化与印刷、市场调查服务等。公司所需的原材料及设备市场供应充足，价格高度透明，质量能够得到保证，不会对公司生产经营产生不利影响。

委外设计费、市场调查等相关采购价格，按其工作量、工作要求及项目的整体情况，与分包商协商定价，公司根据项目综合成本效益预算控制委外采购的金额比例。效果图/鸟瞰图制作、多媒体/动画制作等的单位价格主要取决于制作的难度和工期要求。上述委外成本的价格充分市场化，随着相关人工费、物价的增长在报告期略有上升，其占公司项目收入的比例基本保持稳定。

报告期内，本公司非关键环节委外计入当期成本的金额及占主营业务成本的比例如下：

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
非关键环节委外计入当期成本的金额（万元）	73.44	183.72	287.95
主营业务成本	8,485.81	9,770.07	9,577.07
比例	0.87%	1.88%	3.01%

报告期内，本公司为解决人手紧张而采取的部分规划设计工作分包行为计入当期成本的金额及占主营业务成本的比例如下：

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
部分规划设计工作分包计入当期成本的金额（万元）	755.69	1,106.86	1,244.56
主营业务成本	8,485.81	9,770.07	9,577.07
比例	8.91%	11.33%	13.00%

报告期内，本公司办公耗材计入当期成本的金额及占主营业务成本的比例如下：

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
办公耗材计入当期成本的金额（万元）	82.23	55.82	21.49
主营业务成本	8,485.81	9,770.07	9,577.07
比例	0.96%	0.57%	0.22%

报告期内，本公司各类图纸、数据、文献入当期成本的金额及占主营业务成本的比例如下：

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
图纸、数据、文献计入当期成本的金额（万元）	0.21	25.45	32.77
主营业务成本	8,485.81	9,770.07	9,577.07
比例	0.002%	0.26%	0.34%

2、公司主要委外供应商情况

（1）公司委聘分包商总体情况

本公司项目管理部对分包商进行统一管理，对于非关键环节工作委外供应商，市场上专业从事印刷制作和市场调查等相关单项业务环节的企业为数众多，市场竞争激烈，差异化程度不高，公司根据项目经验和地理位置等因素对每项相关工序各选择 2-3 家作为备选，纳入合格委外供应商名录动态管理，并以市场价作为交易定价依据；对于部分规划设计工作分包商，公司通过访谈分包商经办人和相关方、获取和查阅分包商档案、搜索相关信息、了解已完成的项目情况等方式，对各分包商的基本信息、相关资质、技术能力、信用信誉和执业经验等资料进行收集并组织评价，将评价满足公司标准的分包

商列入公司合格分包商名录，并根据公司与合格分包商的合作情况对分包商名录进行调整，最终以分包规划设计工作的工作量及难易程度作为交易定价依据。公司分包商主要集中在北京、上海、四川、西安。

本公司获取分包商信息的渠道包括之前项目合作积累、市场查询和邀标、客户推荐、技术人员推荐等。公司签订项目后，项目管理部根据项目背景、客户要求和技术人员安排情况提出分包或非关键环节委外申请，报请主管副总经理审定，必要时由公司组织专门的评定会，经批准认可后选定分包商或其他委外供应商并组织谈判，签订分包或委外合同，明确时间要求、质量要求、合同价格、违约责任等内容。

（2）报告期各期非关键环节工作委外服务的前十大供应商情况

报告期各期，本公司非关键环节工作委外服务的前十大供应商与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员不存在关联关系。具体交易和结算情况如下表所示（受 2012 年“营改增”影响，公司缴纳的主要税种由营业税改为增值税，并且可以抵扣增值税进项税额，下表中注*均表示增值税相关调整）：

2015 年

序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
1	北京创想景明品牌设计有限公司	河北邢台大峡谷旅游景区提升规划	21.00	河北	效果图制作	4.08	-	-
		长沙关山古镇旅游区概念性规划	23.80	湖南	效果图制作	18.49	-	-
		小计	**44.80**			**22.57**	**-**	**-**
2	南宁市文润广告传媒有限公司	南宁市旅游业发展“十三五”规划项目和南宁公共服务体系规划项目	25.00	广西	效果图制作	19.42	-	-
		小计	**25.00**			**19.42**	**-**	**-**
3	南宁市常友广告有限公司	南宁市大明山创建国家 AAAAA 级景区提升规划、大明山三宝一区和天坪区修建性详细规划、南宁市昆仑关创建国家 4A 级景区提升规划	10.50	广西	图件制作	2.03	8.16	-
		南宁市大明山创建国家 AAAAA 级景区提升规划、大明山三宝一区和天坪区修建性详细规划、南宁市昆仑关创建国家 4A 级景区提升规划	10.50	广西	图件制作	2.03	8.16	-
		小计	**21.00**			**4.06**	**16.32**	**-**
4	上海华溯建筑设计有限公司	张家界市茅岩河旅游区总体规划及重点片区概念性设计	5.00	湖南	效果图制作	3.88	-	-
		小计	**5.00**			**3.88**	**-**	**-**
5	北京小鱼知乐文化传媒有限公司	天津市“杨柳青古镇”创建国家 AAAAA 级旅游景区全程咨询服务（总体提升规划、修建性详细规划）	9.40	天津	宣传片制作	3.65	3.65	-
		小计	**9.40**			**3.65**	**3.65**	**-**

2015 年

序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
6	北京钟亿鸣媛图文设计中心	南少林旅游度假区策划及重要项目概念性规划	17.00	福建	动画制作	3.40	-	13.60
		小计	**17.00**			**3.40**	**-**	**13.60**
7	北京思创影域数码技术有限公司	风景-滦平融和时代项目景观设计	7.68	河北	效果图制作	3.07	-	-
		小计	**7.68**			**3.07**	**-**	**-**
8	柳州市振雷文化传媒有限公司	柳州市旅游发展总体旅游规划修编	15.00	广西	图件制作	3.00	12.00	-
		小计	**15.00**			**3.00**	**12.00**	**-**
9	北京华夏龙辉建筑设计有限公司	紫玉国际慢城含江心岛起步区概念性规划	14.10	吉林	图件制作	2.82	-	11.28
		小计	**14.10**			**2.82**	**-**	**11.28**
10	北京天空时代建筑艺术设计有限公司	地产-韭园旅游型生活社区策划	12.40	北京	效果图制作	2.48	-	-
		小计	**12.40**			**2.48**	**-**	**-**
合计			**171.38**			**68.35**	**31.97**	**24.88**

2014 年								
序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
1	北京创想景明品牌设计有限公司	河北邢台大峡谷旅游景区提升规划及重要节点景观方案设计	21.00	河北	图件制作	4.08	-	16.31
		新疆维吾尔自治区奇台县旅游发展总体规划	19.00	新疆	图件制作	-	14.76	-
		新疆维吾尔自治区江布拉克景区旅游总体规划	17.00	新疆	图件制作	-	13.20	-
		大元文化旅游综合体修建性详细规划	14.50	河北	图件制作	-	11.26	-
		辽宁省庄河市旅游发展战略规划及重点片区规划	20.50	辽宁	图件制作	-	3.98	15.92
		江西省永修县柘林海昏秀域度假项目总体发展策略暨总体规划	26.00	江西	图件制作	-	25.24	-
		小计	**118.00**			**4.08**	**68.44**	**32.23**
2	南宁市常友广告有限公司	南宁市大明山创建国家 AAAAA 级景区提升规划、大明山三宝一区和天坪区修建性详细规划、南宁市昆仑关创建国家 AAAA 级景区提升规划	10.50	广西	图件制作	2.03	8.16	-
		南宁市大明山创建国家 AAAAA 级景区提升规划、大明山三宝一区和天坪区修建性详细规划、南宁市昆仑关创建国家 AAAA 级景区提升规划	10.50	广西	图件制作	2.03	8.16	-
		小计	**21.00**			**4.06**	**16.32**	-
3	天津唐来视觉海岸建筑设计咨询有限公司	承德双滦区文化旅游产业园区多媒体项目制作	14.00	河北	多媒体制作	-	14.00	-

2014 年								
序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
		小计	**14.00**			**-**	**14.00**	**-**
4	北京一诺时代数字科技有限公司	江西擂鼓岭风景区旅游发展策划、修规、设计	12.39	江西	图件制作	-	-0.31（注*）	7.53
		江西擂鼓岭风景区旅游发展策划、修规、设计	8.08	江西	图件制作	-	7.84	-
		江西擂鼓岭风景区旅游发展策划、修规、设计	5.38	江西	图件制作	-	5.23	-
		小计	**28.85**			**-**	**12.76**	**7.53**
5	北京悦丽阁鑫图文设计有限公司	承德尚亚休闲文化产业园重点建设区规划设计	12.69	河北	图件制作	-	12.69	-
		小计	**12.69**			**-**	**12.69**	**-**
6	柳州市振雷文化传媒有限公司	柳州市旅游发展总体旅游规划修编	15.00	广西	图件制作	3.00	12.00	-
		小计	**15.00**			**3.00**	**12.00**	**-**
7	思必得数码快印（北京）有限公司	阿拉善盟旅游业发展总体规划修编、农牧区旅游发展规划和自驾游及宿营地建设规划	21.28	内蒙古	技术支持	-	8.26	8.26
		小计	**21.28**			**-**	**8.26**	**8.26**
8	北京羽翔君越文化传媒有限公司	同江市街津口赫哲族乡旅游发展总体策划及重要节点修建性详细规划	26.45	黑龙江	图件制作	-	5.29	-

2014 年								
序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
		吉林省临江市老三队温泉度假村修建性详细规划	11.64	吉林	图件制作	-	2.33	9.31
		小计	**38.09**			**-**	**7.62**	**9.31**
9	北京峰创永泰建筑工程设计有限公司	内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计	16.50	内蒙古	图件制作	-	5.78	-
		张北县野狐岭军事旅游区基础设施建设项目可行性研究报告暨修建性详细规划	8.00	河北	图件制作	-	1.60	-
		小计	**24.50**			**-**	**7.38**	**-**
10	北京风华四季营销顾问有限公司	广西天等派替湖旅游新区总体规划和广西天等派替湖旅游新区控制性详细规划	11.50	广西	效果图制作	-	2.30	-
		大新县旅游总体规划	8.00	广西	效果图制作	-	4.80	-
		小计	**19.50**			**-**	**7.10**	**-**
合计			**312.91**			**11.14**	**166.57**	**57.33**

2013 年								
序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
1	北京创想景明品牌设计有限公司	河北邢台大峡谷旅游景区提升规划及重要节点景观方案设计	21.00	河北	图件制作	4.08	-	16.31
		巩义青龙山慈云寺旅游度假区策划、总规及控制性详细规划	25.60	河南	图件制作	-	-	24.85
		辽宁省庄河市旅游发展战略规划及重点片区规划	20.50	辽宁	图件制作	-	3.98	15.92
		小计	**67.10**			**4.08**	**3.98**	**57.08**
2	北京一诺时代数字科技有限公司	赤水市十丈洞四洞沟创 AAAAA 提升工程方案设计及施工图设计	10.00	贵州	图件制作	-	-	2.91
		江西擂鼓岭风景区旅游发展策划、修规、设计	34.70	江西	图件制作	-	12.76	16.12
		河北邢台大峡谷旅游景区入口区修建性详细规划	9.70	河北	图件制作	1.88	-	7.53
		小计	**54.40**			**1.88**	**12.76**	**26.56**
3	成都川上瑞普广告有限公司	海西国家级文化产业园概念性规划及核心区规划设计及贵州省毕节市场赫章县旅游规划	18.00	云南	图件制作	-	-	18.00
		贵州省毕节市赫章县旅游规划项目（阿西里西旅游区总体策划暨核心区修规）	6.00	贵州	图件制作	-	-	6.00
		小计	**24.00**			**-**	**-**	**24.00**

2013 年								
序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
4	北京华夏龙辉建筑设计有限公司	广州市旅游发展总体规划	16.00	广东	图件制作	-	-	9.60
		紫玉国际慢城含江心岛起步区概念性规划	14.10	吉林	图件制作	2.82	-	11.28
		小计	**14.10**			**2.82**	**-**	**11.28**
5	庄河东方文化服务中心	辽宁省庄河市旅游发展战略规划及重点片区规划	20.00	辽宁	多媒体制作	-	3.88	15.53
		小计	**20.00**			**-**	**3.88**	**15.53**
6	北京钟亿鸣媛图文设计中心	南少林旅游度假区策划及重要项目概念性规划	17.00	福建	动画制作	3.40	-	13.60
		小计	**17.00**			**3.40**	**-**	**13.60**
7	北京羽翔君越文化传媒有限公司	吉林省临江市老三队温泉度假村修建性详细规划	11.64	吉林	图件制作	-	2.33	9.31
		小计	**11.64**			**-**	**2.33**	**9.31**
8	思必得数码快印（北京）有限公司	阿拉善盟旅游业发展总体规划修编、农牧区旅游发展规划和自驾游及宿营地建设规划	21.28	内蒙古	技术支持	-	8.26	8.26
		小计	**21.28**			**-**	**8.26**	**8.26**
9	北京力方凡图数码科技有限公司	中国酒地总体策划、概念性设计控制性详细规划及修建性规划	15.25	山东	多媒体制作	-	-	3.05

2013 年								
序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
		海西国家级文化产业园概念性规划	5.00	云南	多媒体制作	-	-	4.72
		小计	**20.25**			**-**	**-**	**7.77**
10	武侯区顶视图数字影像工作室	贵州省金海雪山项目概念性规划	7.50	贵州	多媒体制作	-	-	7.50
		小计	**7.50**			**-**	**-**	**7.50**
合计			**257.27**			**12.18**	**31.21**	**180.89**

（3）报告期各期部分规划设计工作分包商中前十大供应商情况

报告期各期，本公司部分规划设计工作分包商中前十大供应商与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员不存在关联关系。具体交易和结算情况如下表所示（受 2012 年“营改增”影响，公司缴纳的主要税种由营业税改为增值税，并且可以抵扣增值税进项税额，下表中注*均表示增值税相关调整）：

2015 年								
序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
1	阿特金斯顾问（深圳）有限公司	广西容县真武阁-绣江湖景区及广西都峤山文化生态旅游风景区旅游规划设计	300.00	广西	旅游规划	240.00	-	-
		小计	**300.00**			**240.00**	-	-
2	北京中联环建景规划设计咨询有限公司	山东即墨美林岛总体策划与概念性规划	76.80	山东	旅游规划	3.73	-	29.83
		中国大竹海生态旅游区养生度假旅游片区修建性详细规划	91.20	浙江	旅游规划	9.17	0.21（注*）	35.42
		江西兴国县苏区文化旅游新城总体规划（注1）	28.80	江西	旅游规划	-5.59	-	22.37
		百色起义纪念公园创 AAAAA 小平纪念园区创意规划设计	23.04	广西	规划咨询	17.90	-	-
		福建邵武金坑红色旅游景区系列规划设计方案	52.80	福建	旅游规划	41.01	-	-
		小计	**272.64**			**66.22**	**0.21**	**87.62**
3	上海栖地建筑规划设计有限公司	美岱召景区环城景观带及后渠整治景观方案设计、扩初设计及施工图设计	90.00	内蒙古	景观设计	52.43	-	-

2015 年								
序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
		小计	**90.00**			**52.43**	**-**	**-**
4	北京观复景观工程有限公司	巩义市旅游产业发展总体规划	30.00	河南	旅游规划	24.00	-	-
		江西省中国高安食品博览园修建性详细规划设计	13.65	江西	旅游规划	13.65	-	-
		斗门区旅游局斗门区乡村旅游发展战略及三年行动计划、斗门古村游示范区和莲洲生态休闲游规划	11.80	广东	旅游规划	11.80	-	-
		小计	**55.45**			**49.45**	**-**	**-**
5	浙江悦景旅游规划设计有限公司	临沂市大蒙山整体旅游规划	60.00	山东	旅游规划	45.28	-	-
		小计	**60.00**			**45.28**	**-**	**-**
6	山东蒙山旅游集团国际旅行社有限公司	临沂市大蒙山整体旅游规划	40.00	山东	旅游规划	32.00	-	-
		小计	**40.00**			**32.00**	**-**	**-**
7	上海华溯建筑设计有限公司	大陈岛核心景区建筑设计及景观设计	30.00	浙江	景观设计	27.67	-	-
		小计	**30.00**			**27.67**	**-**	**-**
8	北京世纪卓越信息技术有限公司	大明山旅游区服务基地控制性详细规划	9.00	浙江	规划咨询	7.20	-	-
		广西金秀瑶族自治县六巷乡旅游总体规划	6.00	广西	规划咨询	2.40	-	-

2015 年								
序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
		南宁市旅游业发展“十三五”规划项目和南宁公共服务体系规划项目	20.00	广西	规划咨询	16.00	-	-
		小计	**35.00**			**25.60**	**-**	**-**
9	北京中交恒基投资咨询有限公司	济南市长清山区旅游发展规划	30.00	浙江	规划咨询	24.00	-	-
		小计	**30.00**			**24.00**	**-**	**-**
10	成都曝逸旅游规划设计有限公司	四川．雅安牛背山景区旅游总体规划	20.00	四川	规划咨询	16.00	-	-
		小计	**20.00**			**16.00**	**-**	**-**
合计			933.09			578.65	0.21	87.62

注：1、该项目本期交易金额为负数系根据项目需要该委外合同终止，冲减以前年度多确认成本。

2014 年								
序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
1	迈柏（上海）工程咨询有限公司	内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计	687.80	内蒙古	景观设计	-	237.62	-5.32（注*）
		小计	**20.00**			**-**	**237.62**	**-5.32**
2	北京中联环建景观规划设计咨询有限公司	江西省兴国县苏区干部好作风纪念园整改提升规划与设计方案	38.00	江西	旅游规划	-	37.23	-
		江西省兴国县旅游业发展总规	21.00	江西	旅游规划	-	20.57	-
		大竹海生态旅游养身度假片区修规	91.20	浙江	旅游规划	9.17	0.21（注*）	35.42
		西藏林芝地区林芝、米林、工布江达三县旅游业发展总体规划	12.00	西藏	旅游规划	-	2.33	9.32
		瓦屋山国家级旅游度假区概念性规划	41.00	四川	旅游规划	-	-	31.84
		西藏工布江达县巴松措风景旅游区创建国家AAAAA级旅游景区整改提升与创意设计总体方案	96.00	西藏	规划咨询	-	93.20	-
		内蒙古磴口纳林套海景区北国水乡旅游风情小镇修建性详细规划	20.00	内蒙古	旅游规划	-	19.42	-
		小计	**319.20**			**9.17**	**172.96**	**76.58**
3	上海普瀚建筑设计事务所	大陈岛梅花湾建筑风貌整治项目	80.00	浙江	施工图设计	-	54.37	23.30
		长白山池北区商业步行街建筑方案设计补充	25.06	吉林	建筑方案设计	-	24.33	-
		小计	**105.06**			**-**	**78.70**	**23.30**

2014 年								
序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
4	中外园林建设有限公司	呼市成吉思汗大街（扎达盖河至乌素图沟）景观工程方案、扩初、施工图设计	251.25	内蒙古	景观设计	11.91	14.64	-2.07（注*）
		内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计	464.28	内蒙古	景观设计	-	55.64	-5.54（注*）
		小计	**715.53**			**11.91**	**70.28**	**-7.61**
5	北京观复景观工程有限公司	九龙山旅游度假区总体发展策略研究及概念性总体方案设计	50.00	北京	规划咨询	-	40.00	-
		小计	**50.00**			**-**	**40.00**	**-**
6	湖南省灵智彩视策划设计有限公司	常德市旅游发展总体规划	50.00	湖南	旅游规划	-	38.83	-
		小计	**50.00**			**-**	**38.83**	**-**
7	北京夏岩景观工程有限公司	世界魔鬼城国家级 AAAAA 旅游景区建设项目建筑及景观设计	40.00	新疆	景观设计	-	36.89	-
		小计	**40.00**			**-**	**36.89**	**-**
8	北京筑宸建筑设计有限公司	易州古城项目一期建筑设计	206.35	河北	施工图设计	-	-1.75（注*）	61.91
		大陈岛核心景区建筑设计及景观设计（注 1）	56.90	浙江	施工图设计	-15.18	33.15	-
		小计	**263.25**			**-15.18**	**31.40**	**61.91**
9	天津鸿润加诚科技发展有限公司	昆明海西国家级文化产业园概念性规划及核心区规划设计	37.90	天津	旅游规划	-	28.60	-
		小计	**37.90**			**-**	**28.60**	**-**

2014 年								
序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
10	济南市规划设计研究院	济南南部山区旅游发展规划	140.00	山东	旅游规划	-	26.42	105.66
		小计	**140.00**			**-**	**26.42**	**105.66**
合计			**1,740.94**			**5.90**	**761.70**	**254.52**

注：1、该项目本期交易金额为负数系根据项目需要该委外合同终止，冲减以前年度多确认成本。

2013 年

序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
1	北京中联环建景观规划设计咨询有限公司	山东即墨美林岛总体策划与概念性规划	76.80	山东	旅游规划	3.73	-	29.83
		中央苏区烈士陵园修建性详细规划	43.20	江西	旅游规划	-	-	33.55
		大竹海生态旅游养身度假片区修规	91.20	浙江	旅游规划	9.17	0.21（注*）	35.42
		瓦屋山国家级旅游度假区概念性规划	41.00	四川	旅游规划	-	-	31.84
		江西兴国苏区文化旅游新城总体规划	28.80	江西	旅游规划	-	-	22.37
		西藏林芝地区林芝、米林、工布江达三县旅游业发展总体规划	12.00	西藏	旅游规划	-	2.33	9.32
		小计	**293.00**			**12.90**	**2.54**	**162.33**
2	济南市规划设计院研究院	济南南部山区旅游发展规划	140.00	山东	旅游规划	-	26.42	105.66
		小计	**140.00**			**-**	**26.42**	**105.66**
3	重庆华瀚旅游规划设计院有限公司	重庆涪陵角帮寨景区核心区修建性详细规划	24.00	重庆	旅游规划	-	-	24.00
		重庆涪陵角帮寨景区核心区旅游策划	10.00	重庆	规划咨询	-	-	10.00
		重庆涪陵涪州古城景区核心区修规	25.00	重庆	旅游规划	5.00	-	20.00
		重庆涪陵涪州古城旅游总体策划	20.00	重庆	规划咨询	-	-	20.00
		小计	**79.00**			**5.00**	**-**	**74.00**
4	上海天开旅游景观规划设计有限公司	青城古镇生态农业和文化旅游综合保护开发规划	37.00	甘肃	旅游规划	-	-	35.92

2013 年

序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
		婺源国家乡村旅游度假实验区总体规划	30.00	江西	旅游规划	-	-	24.00
		四川省南充市高坪区凌云山景区旅游总体规划暨控制性详细规划	40.00	四川	旅游规划	-	-	8.00
		小计	**107.00**			**-**	**-**	**67.92**
5	北京筑宸建筑设计有限公司	易州古城项目一期建筑设计	206.35	河北	施工图设计	-	-1.75（注*）	61.91
		山东省滨州市沾化县文化古城旅游发展总体策划暨核心区段修建性详细规划	6.50	山东	旅游规划	-	-	5.20
		小计	**212.85**			**-**	**-1.75**	**67.11**
6	北京中瑞泛美投资咨询有限公司	西藏林芝地区林芝、米林、工布江达三县旅游业发展总体规划	17.00	西藏	旅游规划	-	3.33	13.32
		西藏拉萨国际旅游城市发展总体规划	27.00	西藏	旅游规划	-	15.73	10.49
		江西省吉安市国家旅游扶贫试验区专项规划	26.00	江西	旅游规划	-	-	20.19
		西藏林芝县旅游业发展总体规划（修编）	27.00	西藏	旅游规划	-	5.30	21.18
		小计	**97.00**			**-**	**24.36**	**65.18**
7	上海普瀚建筑设计事务所	黄河口生态旅游区放飞区景观、建筑扩初及施工图	20.00	山东	施工图设计	-	-	0.94（注*）
		大陈岛梅花湾建筑风貌整治项目	80.00	浙江	施工图设计	-	54.37	23.30

2013 年								
序号	供应商名称	服务项目名称	合同金额（万元）	项目所在省区	服务内容	报告期各期确认营业成本的金额（万元）		
						2015 年	2014 年	2013 年
		吉林省长白山池北区商业步行街建筑方案设计及景观方案设计	35.70	吉林	施工图设计	-	-	34.66
		小计	**135.70**			**-**	**54.37**	**58.90**
8	北京创行合一规划设计院有限公司	中卫市旅游发展总体规划	48.00	宁夏	旅游规划	-	-	37.28
		西藏林芝地区林芝、米林、工布江达三县旅游业发展总体规划	12.00	西藏	旅游规划	-	2.33	9.32
		西藏林芝地区旅游业发展总体规划（修编）	7.59	西藏	旅游规划	-	1.47	5.90
		小计	**67.59**			**-**	**3.80**	**52.50**
9	欧科豪森建筑设计顾问（北京）有限公司	济南南部山区旅游发展规划	56.01	山东	旅游规划	-	11.20	44.81
		小计	**56.01**			**-**	**11.20**	**44.81**
10	贵州合信智汇建设工程咨询有限公司	关岭古生物化石群国家地质公园建设规划、坝陵河生态文化旅游景区（含山地户外运动休闲基地）建设规划	30.00	贵州	可行性研究报告编制	-	-	30.00
		小计	**30.00**			**-**	**-**	**30.00**
合计			**1,218.15**			**17.90**	**120.94**	**728.41**

报告期内，本公司不存在向单个供应商采购比例超过总额 50%的情况，不存在依赖于少数供应商的情况，不存在公司董事、监事、高级管理人员及其他核心技术人员、主要关联方和持有 5%以上股份的股东在上述供应商中占有权益的情况。

（4）保荐机构和发行人律师核查意见

保荐机构认为：发行人项目管理部对分包商进行统一管理和综合把控，并建有合格委外供应商名录。发行人委外供应商主要集中在北京、上海、四川、西安。发行人主要委外供应商与发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员不存在关联关系。发行人在业务开展过程中不存在工程施工情形。

发行人律师认为：报告期内上述两类委外服务的主要供应商与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员、其他核心人员不存在关联关系。

四、与发行人业务相关的主要固定资产及无形资产情况

（一）主要固定资产情况

截至 2015 年 12 月 31 日，本公司固定资产具体情况如下：

单位：万元

类别	原值	累计折旧	账面价值	成新率
运输设备	444.96	344.17	100.79	22.51%
办公及其他装备	830.04	564.48	265.56	31.99%
合计	**1,275.00**	**908.65**	**366.35**	**28.73%**

本公司房屋建筑物具体情况如下：

序号	房屋坐落	房屋所有权权证号	所有权人	建筑面积（m^2）
1	朝阳区北苑路 168 号 1 号楼 5 层 503 号	X 京房权证朝字第 1213090 号	巅峰智业	180.17
2	朝阳区北苑路 168 号 1 号楼 8 层 802 号	X 京房权证朝字第 1216318 号	巅峰智业	186.15

（二）租赁房产情况

1、本公司及子公司租赁房屋的面积及租赁房屋租金情况

承租方	出租方	房屋所有权证号	使用期限	租赁房屋性质	租赁备案情况	租赁面积(m^2)	地址	租赁合同约定租金金额
公司	北京国门商务有限责任公司	朝全字第 08023 号	2015.5.1-2019.5.31	办公	已备案	2,917.00	北京市朝阳区静安东里 12 号院 4 号楼 B301	1,463,969.38 元/季度（5.50 元/平/天）
公司	北京国门商务有限责任公司	朝全字第 08023 号	2013.3.1-2019.4.30	办公	已备案	2,917.00	北京市朝阳区静安东里 12 号院 4 号楼 B601	5,962,348.00 元/年（5.60 元/平/天）
巅峰美景	北京国门商务有限责任公司	朝全字第 08023 号	2015.5.1-2016.4.30	办公	已备案	463.27	北京市朝阳区静安东里 12 号院 4 号楼 3A	930,012.00 元/年（5.50 元/平/天）
巅峰旅投	北京国门商务有限责任公司	朝全字第 08023 号	2015.5.1-2017.4.30	办公	已备案	1,015.59	北京市朝阳区静安东里 12 号院 4 号楼 3B	169,899.36 元/月（5.5 元/平/天）
公司	大兴区安定镇人民政府	京房权证兴国字第 00004559 号	2013.7.25-2033.7.24	办公	无偿使用	150.00	大兴区安定镇兴安营村东原老镇政府院内 1 号房间	-
公司	罗力、刁频频	成房权证监证字第 1606353、1606282、1606273 号	2014.7.16-2017.7.15	住宅	已备案	419.00	成都市望江路 1 号中海广场 2101、2102、2103 室	31,425.00 元/月（2.50 元/平/天）

承租方	出租方	房屋所有权证号	使用期限	租赁房屋性质	租赁备案情况	租赁面积(m^2)	地址	租赁合同约定租金金额
公司	曹江鱼	成房权证监证字第1633308号、1633317号、1633305号	2015.1.9-2018.3.8	住宅	已备案	409.69	成都市武侯区望江路1号中海广场1栋26层4、5、6号以及地下车位120、130号两个标准车位	31,000.00元/月（2.52元/平/天）
公司	王文成	西安市房权证雁塔区字第1125102001-55-1-61402~1号、西安市房权证雁塔区字1125102001-55-1-61403~1号	2014.11.21-2016.11.20	住宅	已备案	229.16	西安市曲江新区长延堡水厂路旺园小区1号楼6单元1402、1403室	8,500.00元/月（1.24元/平/天）
公司	上海合金材料总厂有限公司	沪房地闸字（2011）第016207号	2013.5.7-2016.5.6	工业	已备案	501.84	上海市灵石路695号创意合金工厂23幢110室	67,162.99元/月（4.40元/平/天）
公司	南昌联发置业有限公司	洪房权证红谷滩新区字第1000774295号	2013.7.5-2016.7.4	非住宅	已备案	215.81	江西省南昌市红谷滩新区绿茵路129号联发广场写字楼2704室（第27层）	87元/平方米/月（2.90元/平/天）
公司	郭少勇	穗房地证字第0723012、0713437号	2014.8.1-2016.7.31	写字楼	已备案	213.77	广州市越秀区环市东路371-375号南塔1806、1807房	24,000.00元/月（3.74元/平/天）
艾肯设计	郑孝慈	沪房地市字（1997）第001340号	2015.10.1-2016.3.31	住宅	已备案	213.64	上海市静安区铜仁路258号金座5A室	33,700.00元/月（5.25元/平/天）

承租方	出租方	房屋所有权证号	使用期限	租赁房屋性质	租赁备案情况	租赁面积(m^2)	地址	租赁合同约定租金金额
艾肯设计	上海东虹石油化工有限公司	沪房地静字（2005）第006368号	2015.10.1-2017.9.30	住宅	已备案	213.64	上海市静安区铜仁路258号金座5B室	30,000.00元/月（4.68元/平/天）
艾肯设计	白建平	沪房地市字1997第001359号	2016.1.10-2017.1.9	住宅	未备案	213.64	上海市静安区铜仁路258号金座5D室	32,687.00元/月（5.1元/平/天）
艾肯设计	上海市泰和经济发展迁怒管理委员会	宝集建（91）字第404号	2010.12.10-2020.12.9	综合楼	无偿使用	30.00	崇明县潘园公路1800号2号楼692室	-
公司	倪敏	—	2016.2.29-2018.2.28	商住	未备案	154.27	贵阳市云岩区飞山街祥源大厦A栋1单元26层1号	**140,000.00元/年（2.49元/平/天）**
公司	和娟、李兆学	昆房权证（昆明市）字第201421818号 昆房权证（昆明市）字第201421819号	2016.3.9-2017.3.8	办公	未备案	100.00	昆明市北京路924号财智心景大厦8层801号房	**12,000.00元/月（4.00元/平/天）**
公司	杨金钱	邕房权证字第02022174号	2015.5.8-2016.5.7	住宅	未备案	119.31	青秀区金浦路16号汇东国际E座1513号	9,000.00元/月（2.52元/平/天）
公司	关燕贞	穗房地证字第181416号	2014.8.21-2016.8.20	办公	已备案	61.97	广州市越秀区环市东路371-375号南塔1805房	7,000.00元/月（3.77元/平/天）
公司	张鑫硕	哈房权证群字第1501035285号	2015.1.15-2018.1.14	商服	已备案	231.96	哈尔滨市道里区群力第四大道1333号A1栋A单元18层14.15.16号	71.85元/月/平（2.40元/平/天）

承租方	出租方	房屋所有权证号	使用期限	租赁房屋性质	租赁备案情况	租赁面积(m^2)	地址	租赁合同约定租金金额
巅峰旅投	王卫	集房权证权字第 00050764 号	2015.11.15-2016.11.14	住宅	未备案	106.52	胜利西路，幢号 017 号，房号 603	14,400 元/年（0.37 元/平/天）
巅峰旅投	王连明	集房权证权字第 00047179 号	2015.10.1-2016.10.1	住宅	未备案	74.33	利民胡同丘号 205，栋号 243，房号 101	16,200 元/年（0.60 元/平/天）

注：1、巅峰旅投、巅峰美景向北京国门商务有限责任公司租赁房产面积已包含在本公司向北京国门商务有限责任公司租赁房产面积中。

2、本公司租赁倪敏房产的房屋所有权证正在办理。

本公司租赁的上述房产中有 6 项未进行登记备案，公司及子公司、分公司均与出租方签订了租赁协议，目前均由公司及子公司、分公司正常使用。上述房产租赁由于面积相对较小，且租赁房产的代替性较强，不会影响发行人持续的日常经营生产。同时公司控股股东束盈承诺，若租赁的房产在租赁期限内因权属问题无法继续使用，或因租赁房产没有及时办理房屋租赁登记手续导致发行人被罚款的，束盈将承担全部费用。

2、艾肯设计免费使用租赁房屋的原因

2010 年 12 月，为节省资金，迅速开展业务，艾肯设计向上海市泰和经济发展区管理委员会租借上海市崇明县潘园公路 1800 号房屋，该房屋系泰和开发区为招商引资而为企业免费提供的办公住所。

3、保荐机构核查意见

发行人及子公司租赁房屋定价公允，艾肯设计免费使用房屋情况合理，不存在利益输送的情形。

（三）主要无形资产情况

1、注册商标

截至本招股说明书签署日，本公司拥有 6 项已注册商标，具体情况如下：

序号	商标	注册号	类别	所有权人	有效期至
1		3688609	第 35 类	公司	2025 年 8 月 13 日
2		3688610	第 42 类	公司	2026 年 1 月 6 日
3		3688611	第 44 类	公司	2025 年 10 月 13 日
4		12465112	第 35 类	公司	2024 年 9 月 27 日
5		12465154	第 42 类	公司	2024 年 9 月 27 日

序号	商标	注册号	类别	所有权人	有效期至
6	巅峰智业	12465190	第 44 类	公司	2024 年 9 月 27 日

2、专利

截至本招股说明书签署日，本公司拥有专利 8 项，其中实用新型专利 1 项，外观设计 7 项，具体情况如下：

序号	专利类型	专利名称	取得方式	专利号	授权人	有效期
1	实用新型	一种智能信息指示牌	申请取得	ZL201320198333.0	公司	2013 年 4 月 19 日至 2023 年 4 月 18 日
2	外观设计	指示牌（全景导览牌）	申请取得	ZL201330123409.9	公司	2013 年 4 月 19 日至 2023 年 4 月 18 日
3	外观设计	指示牌（景点说明牌）	申请取得	ZL201330123601.8	公司	2013 年 4 月 19 日至 2023 年 4 月 18 日
4	外观设计	指示牌（挂式交通引导牌）	申请取得	ZL201330123262.3	公司	2013 年 4 月 19 日至 2023 年 4 月 18 日
5	外观设计	指示牌（立式交通引导牌）	申请取得	ZL201330123287.3	公司	2013 年 4 月 19 日至 2023 年 4 月 18 日
6	外观设计	指示牌（挂式公共信息和安全警示牌）	申请取得	ZL201330123290.5	公司	2013 年 4 月 19 日至 2023 年 4 月 18 日
7	外观设计	指示牌（立式公共信息和安全警示牌）	申请取得	ZL201330123718.6	公司	2013 年 4 月 19 日至 2023 年 4 月 18 日
8	外观设计	指示牌（分区导览牌）	申请取得	ZL201330123413.5	公司	2013 年 4 月 19 日至 2023 年 4 月 18 日

本公司取得的专利对于提升旅游规划设计的落地性，完善标识导示系统，提高景区运营管理效果等具有较强的支持作用。

3、软件著作权

截至本招股说明书签署日，本公司拥有软件著作权 9 项，具体情况如下：

序号	软件名称	登记号	证书编号	著作权人	首次发表日期
1	精品景区智能导览及服	2014SR118316	软著登字第	公司	未发表

序号	软件名称	登记号	证书编号	著作权人	首次发表日期
	务系统 V1.0		0787559 号		
2	旅游目的地资源整合分析系统 V1.0	2014SR118437	软著登字第 0787680 号	公司	未发表
3	旅客行踪管理系统 V1.0	2014SR118622	软著登字第 0787865 号	公司	未发表
4	景区虚拟 3D 游览体验系统 V1.0	2014SR118629	软著登字第 0787872 号	公司	未发表
5	旅游销售管理统计分析系统 V1.0	2014SR118859	软著登字第 0788102 号	公司	未发表
6	旅游大数据整合分析系统 V1.0	2014SR210715	软著登字第 0879946 号	公司	2014. 11, 18
7	项目管理智能平台系统 V1.0	2014SR211169	软著登字第 0880400 号	公司	2014. 9. 11
8	文化旅游产业电商平台系统 V1.0	2014SR211182	软著登字第 0880413 号	公司	2014. 10. 22
9	旅游目的地游客数量测算系统 V1.0	2014SR211333	软著登字第 0880564 号	公司	2014. 12. 2

五、发行人拥有的特许经营权情况

截至本招股说明书签署日，本公司无特许经营权。

六、发行人生产技术和研究开发情况

（一）核心技术及技术来源

经过长期的研发积累和千余个项目的业务实践，本公司旅游规划设计业务体系日趋健全完善，在理论、方法和技术等方面取得多项研发成果，搭建了数据丰富、功能全面的知识管理和共享平台，有效提升了服务质量，对主营业务成长壮大提供了有力支撑，逐渐形成公司独特核心竞争力的重要组成部分。公司主要核心技术包括：

1、旅游规划的理论系统

在理论上，本公司提出“旅游开发十化”理论，即：全域旅游化、资源创

新化、业态融合化、营销焦点化、天人合一化、产业集聚化、开发创意化、项目落地化、场景体验化和旅游民生化，并在此基础上构建旅游规划的知识体系。代表性的项目有中国丝绸之路旅游区旅游总体规划、大连旅游发展总体规划、天津旅游总体规划、杭州市“十二五”规划、贵州省生态文化旅游产业发展规划等。

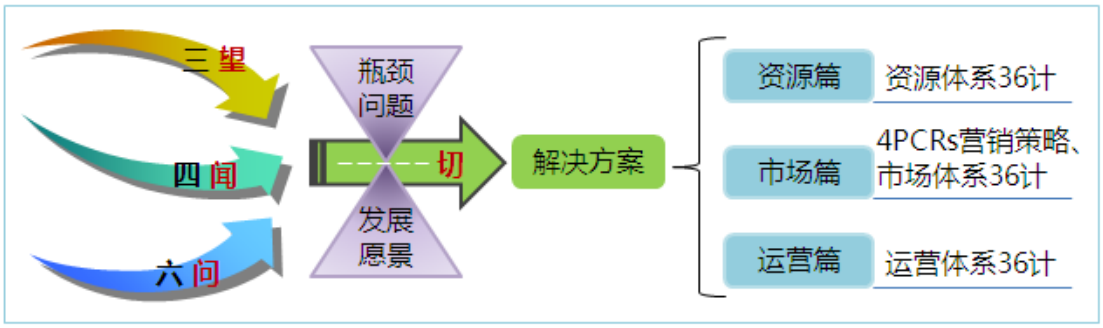
“旅游开发十化”理论阐述了区域旅游发展的十项标准，为旅游咨询、策划、规划和落地全产业链的运营提供规范指导。“旅游开发十化”理论的应用能有效解决旅游规划与开发中存在的矛盾，实现政府、居民和旅游者三方利益的最大化。如 2008 年编制完成的《中国丝绸之路旅游区旅游总体规划》以”旅游开发十化”理论为指导，将沿线 6 省（区）的 34 个地（州、市）联合打造成一个超级旅游目的地，实现沿线区域文化、经济、社会效益的大幅增值。2012 年编制完成的《贵州省生态文化旅游产业规划》继续深化“旅游开发十化”理论，提出“国家公园省·多彩贵州风”品牌定位、“全域统筹、四化融合、圈层保护、快进慢游”四大创新模式等丰富内容，突出投资导向、项目落地、营销导向、运营导向，变单向规划为双向互动，变教科书式的规划为操作手册式的实施方案，在深度、广度和高度方面均突破了国内传统旅游产业发展规划的内容，具有较大的影响力。

2、旅游规划设计决策系统

在方法上，公司构建了旅游规划设计决策系统，运用“巅峰四术”（望、闻、问、切）提出解决方案，包括资源（“资源体系 36 计”）、市场（“4PCRs 营销策略”、“市场营销 36 计”、新媒体营销流程体系）、运营（“运营体系 36 计”、旅游综合体运营体系）等。代表性项目有中国丝绸之路旅游区旅游总体规划、贵州省生态文化旅游产业发展规划、大连市旅游发展总体规划、天津市旅游发展总体规划、宁波市旅游业发展总体规划、北京奥林匹克公园创建国家 AAAAA 级旅游景区全程咨询服务、大连市旅游沿海经济圈产业发展规划、八达岭长城大景区概念性规划设计、青岛奥帆赛基地旅游区概念性规划、山东省泰山风景名胜区旅游总体规划、浙江千岛湖观光旅游整合规划、北京什刹海地区旅游产业发展提升策划、江苏省南京“秦淮河——长干里”旅游开发概念性策划、太

极湖景区系列修建性详细规划、中航地产巽寮湾中欧交流基地项目概念性规划设计等。

旅游规划咨询决策系统

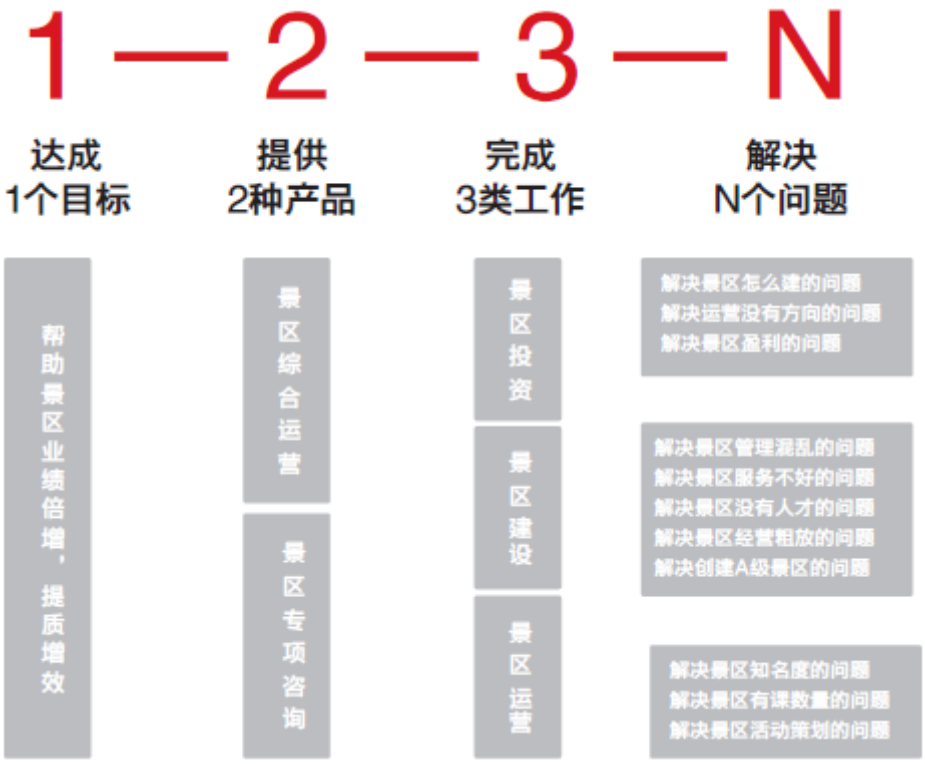


“巅峰四术”是旅游咨询借以分析问题、寻找解决办法的重要手段。“资源体系 36 计”、“4PCRs 营销策略”、“市场体系 36 计”、“新媒体营销流程体系”和“运营体系 36 计”、旅游综合体运营体系为旅游规划创新提供强大的技术支撑。整个决策系统超越了纷繁的规划理念与复杂的利益诉求，因地制宜，做出真正符合当地的多样化规划方案提供技术指导。

旅游规划设计决策系统有助于创新旅游发展的思路，保障旅游规划的科学性，提升项目生产和落地的品质。如武当山太极湖景区以“资源体系 36 计”和“运营体系 36 计”为指导，实施“遇真宫遗址公园”、“《太极传奇》实景演出”和“武当功夫城”三大项目带动，与武当山景区形成观光与休闲的配套，与同类旅游景区错位竞争。大连旅游通过运用“营销体系 36 计”中的品牌营销和时尚营销，强化提升了大连旅游资源品质，规划中提出的“浪漫之都，时尚大连”主题形象一直沿用至今。在贵州旅游中提出了以游客为核心新媒体营销流程，使得贵州旅游的知名度迅速提升。中航巽城湾以旅游综合体开发的“六态合一”、“八化运营”，方法为指导，通过“十大驱动模式”中的主题运动驱动模式的应用，从海向陆、从陆向海双向向心发展，以反映地域文化符号的文化商业休闲综合体“巽城”+ 布局有“七星帝巽”文化音乐喷泉的“镜湖”为核心，构筑“水舞巽城”缔造旅游地产“云镇”时代，由此联动东西两侧的山、海、谷、岛等资源，为区域贡献全新的滨海旅游度假综合体。

3、景区运营管理服务体系

公司首创景区专业运营管理输出的新模式，建立了完备的核心服务理论和方法体系，包括景区战略管理、景区产品管理、景区人力资源管理、景区营销管理、景区设施设备顾问五大产品体系，以及涵盖景区管理、运营、营销三大板块的十五大标准体系，为景区的专业化、品质化、标准化、连锁化、增值化运营管理提供了有效指导。公司提出“123N”景区全程服务模式，通过景区综合运营和景区专项咨询 2 种业务产品和投资、建设、运营 3 类工作，帮助景区达成业绩增长、提质增效的 1 个目标。



4、专项课题研发模块库

行业专刊方面，以创新研究院为龙头形成了包括《智点山河：巅峰智业十年经典案例集》、《智绘峰景：巅峰智业十年核心技术集》、《CTC 创意旅游综合体发展报告》等在内的公开发行的著作成果，在行业内产生重大影响，同时推进完成几百篇专业文章在报刊杂志中发表。此外，公司内部发行《旅游智业》期刊杂志已超过十年历史。

专项研究方面，与生产实践相结合，在 AAAAA 级旅游景区创建、国家级度假区、文化创意产业园区、养生养老、旅游地产、温泉旅游、滨海旅游、农

业休闲及乡村旅游等领域展开深入研究；完成养生养老、温泉旅游、主题地产、冬季旅游、草原旅游五大主题产品模块；形成包括《海洋旅游目的地案例研究》、《国家旅游度假区标准及案例研究》、《土地开发政策及案例研究》、《文化创意产业园发展机制及案例研究》、《旅游地产发展模式研究》等多项研究成果。

5、专业化的销售服务系统

本公司针对逾 1,800 个项目建立了完善的数据库，展开全方位的案例分析及分类整理，由此按照专业产品分类的方式研发形成具备数据库随时更新支持的销售工具，并结合客户信息管理，升级开发形成专业化、定制化的销售服务工具，帮助公司提升服务水平，显现专业价值，最大程度满足客户的独特需求。

6、综合信息管理平台

本公司成立以来，通过 ERP 系统整合 OA、CRM 等办公系统，进而完成综合信息管理平台的开发、建设，实现了跨区域和跨部门信息整合，是公司人力协调沟通、资源配置共享、技术经验传递推广、项目进度质量把控、绩效成本评估等的重要途径。该平台节约了沟通成本，加大了信息共享力度，强化了资源的有效传导，提高了公司业务及职能部门的工作效率，实现了流程化、标准化、信息化、一体化的科学管理。

公司上述核心技术是在总结行业知识和实践经验的基础上进行的创新研发成果，以专业技术系统和工具的形式固化体现，对项目团队从事旅游规划设计和景区运营管理业务提供全方位的技术支持，成为项目服务质量和客户满意度保持行业领先水平并持续提升的有力保障。公司主营业务各项服务产品均受益于上述核心技术。

（二）发行人参与行业标准和规范制定情况

本公司积极参与国家行业标准及规范制定，主持或参与了多项旅游行业标准及规范的制定工作，主要项目包括：

序号	项目名称	项目性质	委托单位	项目进度
1	《景区开放管理暂行办法》	行业规范	国家旅游局	结题

序号	项目名称	项目性质	委托单位	项目进度
2	《景区最大承载量核定工作导则》	国家标准	国家旅游局	结题
3	《中国乡村旅游“百千万”工程标准制定》	国家标准	国家旅游局、农业部	结题
4	《北京奥运工程景区标识系统标准规划制定》	北京市标准	北京市旅游发展委员会、北京市发展改革委员会	结题

此外，公司参与了宁波东钱湖（国家级旅游度假区创建试点单位）、重庆武隆仙女山以及常德柳叶湖创建国家级旅游度假区的规划实践，协助推进国家旅游局编制《国家级旅游度假区评定标准》和《国家级旅游度假区评定细则》。同时，公司还参与了《北京市 A 级旅游景区管理实务》的编著，为景区的规范化、标准化管理提供智力支持。

（三）发行人报告期研发支出情况

最近三年，本公司研发支出及占营业收入的比例如下：

单位：万元

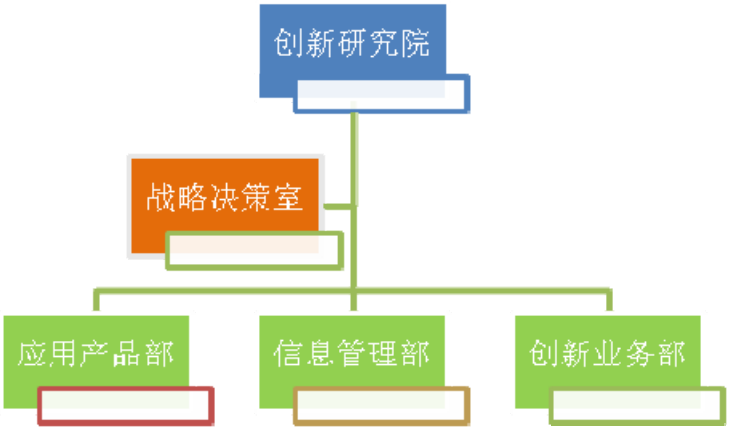
项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
研发支出	654.23	789.53	336.99
营业收入	21,905.05	23,438.03	20,893.94
研发支出占比（%）	2.99%	3.37%	1.61%

（四）发行人技术创新机制

1、公司研发机构设置

本公司以创新研究院为技术创新驱动中枢，以专家委员会为技术创新提供专业指导，以技术团队全员研发为基础，构建公司技术创新的组织与服务平台。为有效协调各环节、调动各方面资源、实施集成化创新，创新研究院下设应用产品部、信息管理部、创新业务部三大板块，集生产服务（含质量监督）、知识管理、业务创新功能于一体，向上贯通管理层战略研究、规划与决策，向下与各业务部门、职能部门进行充分互动。应用产品部主要负责组织策动全公司相

关技术人员研发技术模块、总结技术经验，并为产品中心提供技术支持；信息管理部主要负责搜集信息，获取任务，在创新研究院内部形成组织应对方案，并协助以技术手段开展品牌推广，其服务对象以营销中心、市场部和产品中心为主，辐射全公司范围；创新业务部则以项目质量监控与提升、内部大讲堂筹备与设计、公司新业务实验与包装、新方法论研究与发布为主要工作任务。



此外，各项目组结合项目实际开展中涉及的新领域、新课题、新技术路线，单独或在应用产品部协调下联合公司内外部力量开展专题研发活动。成功案例进入公司案例库，组织业务人员学习讨论，具有普遍性或典型性的解决方案通过创新研究院的系统化整理、深化，补充到公司知识体系与决策系统中，从而形成理论指导实践创新、实践升华理论创新相结合，具有行业特色的技术创新机制。

2、促进技术创新的制度和措施

（1）内部立项制

本公司研发项目实行的内部立项制包括两方面：一是从上至下的立项制，即从市场渠道以及公司、各部门技术管理层明确的研发课题；二是从下至上的立项制，即员工可根据市场、技术发展需要自发提出课题进行研发。任何员工只要有好的创意产品和技术开发设想，对开拓市场或者当前、今后的项目执行有促进作用，都可以向创新研究院信息管理部提出立项建议，建议被批准后，员工即可自主开展研发工作。

（2）在研项目管理

一方面，对在研项目，创新研究院根据实际情况，针对全公司实行项目分配和内部招标相结合，由信息管理部负责组织方案评审、择优录用、监督项目实施、组织成果鉴定等。另一方面，下放日常管理权限，由各事业部或分公司作为研发项目组织与实施的主体，保证研发项目与时俱进，及时反馈市场需求。

（3）技术专家制

在固定岗的研发人员基础上，拓展到对全公司有研究专业志趣与能力的技术人员，展开研发定岗定级，共分四级：研发助理、研发经理、高级研发经理、研发总工，由此确立全公司的技术研发人才网络平台。公司拥有来自国内一流大学和科研院校的顶级专家团队以及国外知名的旅游业内专家作为公司发展和技术创新的智囊团，对公司的技术创新和质量控制起到推动、把关作用。

（4）技术创新的控制和协调

公司除强化立项、资源配置、奖励等制度外，还注重技术创新过程中的控制和协调。首先是时间控制，每两周创新研究院召开各项目进度控制会议，由各项目负责人汇报工作进度和技术适用情况。对遇到的疑难技术问题展开讨论，帮助项目组克服难题，促进项目的顺利进行。其次，创新研究院统筹调度各研发项目组所需的各类资源，保证人力、物力、财力的合理分配和充分利用，以实现研发目标。

（5）强化人才培训

公司重视员工专业技能和管理水平的持续提升，建立“多维一体”的培训体系，针对不同类型、不同层级员工的不同特点和需求，分别实施有针对性的培训计划，从而夯实持续技术创新的人才基础。如针对中高层管理人员设立内部大讲堂，将公司的核心骨干人员集合在一起，采取问学、游学、体学相结合的方式开展培训。其中“问学”指以管理技能和业务技能为主要学习内容，以讲师讲授为主要形式的内外部课堂学习；“游学”指选取具有代表性的学习对象后，通过实地参观、考察来进行学习交流的方式；“体学”指通过学术沙龙讨论、情景模拟、角色扮演等互动方式来开展培训交流，提升学习效果的方式。针对新员工，除常规的培训课程外，公司还推行导师制，通过老员工“传、帮、带”

的方式，快速提高员工岗位适应力和对团队的归属感，促进新老员工之间的合作和交流，增强团队的整体凝聚力。此外，针对不同类型的员工，则会根据不同岗位的胜任需要，开展业务操作技巧和专项能力培训。

3、保证技术安全性与稳定性的措施

为规避技术创新的风险，保证技术的安全与稳定性，公司采取以下措施防范和控制风险因素，以促进技术创新的成功：

（1）管控信息源头

公司的研发主要为市场驱动型研发，因此对于市场和政策的研判越准确，技术创新和新产品开发承担的风险就越小。创新研究院通过与市场信息源头的无缝对接，不定期进行信息互通，将市场需求及变化状况及时反馈到研发项目中，减少研发风险。

（2）管控研发过程

创新研究院应用产品部对研发项目的大纲进行评估、分析和评审，把握研发方向，厘清技术路线和工作重点；同时，在产品研发过程中，积极推行标准化的技术管理模式。创新研究院陆续引进了先进的规划设计开发理念、实验和测试工具，提高规划设计水平和效率，通过坚持流程化的方法确保新产品开发受控。

（3）完善研发成果的推广和扩散流程

本公司已建立研发成果的统一应用出口、接口、对口机制，完善成果的推介平台，对成果进行集中管理，设置系列成果使用规范标准，保证研发成果在规定的范围内有序扩散，新技术、新方法在公司内相关领域得到积极有效的推广使用，充分发挥溢出效应。

4、保持技术创新的机制

（1）健全人才引进、培养和晋升机制

为保证技术创新的活力，本公司将加大优秀人才引进力度，积极建设行业专家库，优化人才结构，使专业布局更加合理化。此外，公司还将继续注重内

部人才梯队建设，搭建良好的人才培养平台和分级定位晋升机制。公司为专业人员提供了管理通道与技术通道两条晋升路线，以促进专业人员的积极性发挥与个性化发展。

（2）健全人才创新激励机制

为激发企业各类人才的创新热情，本公司将在现有绩效考核基础上推出更完善的员工创新激励计划和专业人才发展规划，通过晋升、奖金、股权等相结合的激励措施与创新成果的挂钩，使创新与员工的利益相结合，使创新与企业的绩效相结合，使创新真正成为企业发展的动力。

（3）健全学术交流机制

为配合技术创新，本公司将加大对内对外学术交流活动的主持、参与力度。对内，由相关部门定期牵头举办形式多样的交流会、座谈会、培训会等，并纳入各部门负责人的考评体系，以共同创造良好的学习氛围；对外，继续推进组织国际国内行业交流与发展的论坛、峰会活动，搭建政府、其他需求方与规划设计单位的信息分享平台。通过技术交流，一方面掌握国内外学术方面最新动态，另一方面也推广本公司的创新成果，扩大影响，使应用型成果能快速转化为销售收入，提升公司的综合盈利能力。

（五）发行人核心技术人员及研发人员情况

1、公司核心技术人员及研发人员占员工总数的比例

本公司核心技术人员、外聘专家委员会委员具体情况详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与公司治理”之“一/（四）核心技术人员及外聘专家委员会”。

本公司生产组织以项目为主要单位，研发模式也以创新研究院为驱动中枢，以专家委员会提供专业指导，以技术团队全员配合研发为基础，结合项目实践推动技术创新。公司以自主培养结合引进交流持续加强专业技术人才队伍建设，形成了结构合理、运行有序的研发梯队，人才层次不断得到提升，学术地位和技术影响力在行业显著增强。

截至 2015 年 12 月 31 日，本公司共有技术人员及研发人员 400 名，占公司员工人数的 69.57%。

2、公司核心技术人员和研发人员的科研成果

公司核心技术人员和研发人员的主要科研成果如下：

序号	姓名	主要科研成果
1	李晓东	著有城市结构演变相关研究论文
2	文立玲	著有旅游规划创新相关研究论文
3	杜　学	著有旅游专著《旅游规划理论与实践创新研究》，主持或参与编著《旅游交通概论》、《酒店工程管理》、《大型活动的组织与管理》等高等旅游院校教材，《中国旅游百科全书》、《中国旅游大辞典》等国家级权威旅游辞书，著有旅游铁路运输等主题研究论文
4	申杰玲	主持或参与编著《2011 年 CTC 创意旅游综合体研究报告》、《2012 年 CTC 创意旅游综合体研究报告》、《靖宇蓝图与中国县域未来》
5	黄健波	著有传统景区转型、创意旅游综合体等主题研究论文
6	胡晓苒	著有历史古村镇旅游开发相关研究论文
7	李　方	著有《广东海陵岛休闲渔业建设研究》、《风景结构与风景城市的建设——以三亚市为例》等风景城市相关研究论文，参与编写《大转型——旅游·改革·新型城镇化》
8	代晓松	主持或参与编著《中国的生态环境与生态旅游》、《旅游景区营销》、《海域使用技术论证研究与实践》等专著，著有海洋产业、旅游小镇创新等相关研究论文，参与编写《大转型——旅游·改革·新型城镇化》
9	耿亦松	主持或参与“陕西省土地资源评价”等课题，参与编写《景区最大承载量核定研究与实践——以北京八达岭长城景区为例》

3、最近两年核心技术人员的主要变动情况

2013 年，李晓东、杜学、杨韵新进入公司，核心技术人员增加为 10 人。2015 年，侯建东、杨韵新、王丹和冶青因个人原因辞职，核心技术人员减少为 6 人。

七、发行人境外生产经营和资产情况

截至本招股说明书签署日，本公司未发生境外生产经营情况，未拥有境外资产。

八、发行人的专业资质和获取奖项情况

（一）发行人所取得的专业资质

2015 年 11 月 24 日，本公司被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局认定为“高新技术企业”，证书编号为 GR201511004096，有效期三年。

2015 年 3 月 23 日，本公司被中关村科技园区管理委员会认定为“中关村高新技术企业”，证书编号为 20162100068911，有效期三年。

截至本招股说明书签署日，本公司拥有的资质情况如下：

证书名称	核定范围	级别	颁发单位
旅游规划设计资质证书	—	甲级	国家旅游局
工程设计资质证书	风景园林工程设计	乙级	北京市规划委员会
	建筑行业（建筑工程）	乙级	北京市规划委员会
城乡规划编制资质证书	1、镇、20 万现状人口以下城市总体规划的编制；2、镇、登记注册所在地城市和 100 万现状人口以下城市相关专项规划的编制；3、详细规划的编制；4、乡、村庄规划的编制；5、建设工程项目规划选址的可行性研究	甲级	住建部
土地规划机构等级证书	业务范围不受限	乙级	北京土地学会
工程咨询丙级资质	建筑:规划咨询、编制项目建议书、编制可行性研究报告、项目申请报告、资金申请报告、工程设计*（带*部分，以国务院有关主管部门颁发的资质证书为准） 市政公用工程（市政交通）：规划咨询、编制项目建议书、编制项目可行性研究报告、项目	丙级	国家发展和改革委员会

证书名称	核定范围	级别	颁发单位
	申请报告、资金申请报告		

（二）发行人主要荣誉和奖项情况

1、公司主要相关荣誉和奖项情况

近年来，本公司获得的主要荣誉和奖项如下：

年度	荣誉/奖项名称	颁发机构
2015	2015 年度“艾里提斯”奖最佳旅游景区运营管理公司	国际旅游联合会
	最具品牌影响力旅游规划企业	亚洲旅游业品牌研究会、中国互联网新闻中心、中国城市发展促进会
	一带一路最具创新力旅游企业	中国旅游品牌发展促进会、一带一路旅游先通先锋工程管委会
	巅峰旅投获一带一路十佳旅游特色企业	中国旅游品牌发展促进会、一带一路旅游先通先锋工程管委会
2014	国家文化产业示范基地	文化部
	2014 年度十佳景观设计机构	中国建设报社、国际园林景观规划设计行业协会
	福建旅游规划杰出贡献奖	海峡都市报社、福建省旅游协会
2013	中国最佳旅游投资项目规划设计奖	中国房地产策划师联谊会
	2013 中国旅游产业博览会最佳展台奖	中国旅游产业博览会组织委员会
	第三届亚洲房地产金融投资年会，2013 年度中国文化旅游地产创新大奖	亚洲房地产俱乐部
	第三届亚洲房地产金融投资年会，董事长束盈获 2013 年度中国城镇化建设特别贡献人物	
	第三届中国旅游投资 ITIA（艾蒂亚），董事长束盈获中国旅游投资先锋人物奖	ITIA 国际旅游投资协会
	第三届中国旅游投资 ITIA（艾蒂亚），巅峰旅投获中国最佳旅游产业创新奖	
	巅峰美景获中国智慧旅游领导品牌	中国生态旅游发展协会
2012	2012 年度华策奖——区域规划年度最佳策划奖	中国房地产策划师联谊会
	2012 中国旅游产业博览会优秀展台奖	中国旅游产业博览会组织委员会
	第二届中国旅游投资 ITIA（艾蒂亚）中国最佳旅游投资服务机构奖	ITIA 国际旅游投资协会

年度	荣誉/奖项名称	颁发机构
	第九届中国人居典范建筑设计规划设计竞赛最佳规划设计金奖	中国民族建筑研究会、中国人居典范方案竞赛委员会
2011	2010-2011 年度十大最具影响力景观设计机构奖（景观空间类）	中国国际设计艺术博览会组委会
	2011 年度国际环境艺术创新设计——华鼎奖（景观设计类）	
	中国旅游产业博览会优秀主题创意奖	中国旅游产业博览会组委会办公室
	中国旅游产业博览会最佳展台奖	
	旅游贡献奖	中国旅游产业节组委会
	首届中国旅游投资 ITIA（艾蒂亚），中国最佳旅游投资服务机构奖	ITIA 国际旅游投资协会
	中国旅游地产领军企业大奖	中国房地产协会和国家地理杂志
2010	2010 中国旅游产业节旅游规划设计成果展区最佳展台奖	中国旅游产业节组委会
	2010 中国旅游产业节旅游规划设计成果展区最佳展示奖	

2、公司项目获得的主要荣誉与奖项情况

近年来，本公司项目获得的主要荣誉和奖项如下：

年度	项目名称	颁奖机构
2013	青龙山·中国酒地总体策划、概念性设计、控制性详细规划及修建性详细规划项目获 2012 年度华策奖——区域规划年度最佳策划奖	中国房地产策划师联谊会
2012	内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计项目获中国最佳旅游投资项目规划设计奖”	国际旅投投资协会
	贵州文化旅游创新区产业发展规划项目获第九届中国人居典范建筑规划设计竞赛最佳规划设计金奖	中国民族建筑研究会
	贵州文化旅游创新区产业发展规划项目获最佳规划设计金奖	中国民族建筑研究会
	贵州文化旅游创新区产业发展规划项目获第二届中国旅游投资“ITIA”（艾蒂亚）中国最佳旅游项目规划设计奖	国际旅投投资协会
2011	内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计项目获 2011 年度国际环境艺术创新设计——华鼎奖	中国国际设计艺术博览会组委会
	《中国休闲度假全球营销联盟》方案获 2011 中国休闲创新贡献奖	中国旅游协会休闲度假分会、去哪儿网、中国旅游休闲网

九、发行人未来发展与规划

（一）发行人总体发展战略与目标

1、战略目标

预计未来一段时期内，中国旅游业继续保持快速发展态势，市场空间与服务需求前景广阔，本公司的战略目标是致力于打造中国旅游全产业链创意服务商第一品牌，成为中国领先的旅游规划设计、景区运营管理与创意服务提供商，为客户提供旅游全方位综合的服务，满足客户对于旅游行业不断变化和发展的需求。

2、发展战略

本公司制定的总体发展战略是“双全战略”，即“全国区域扩张、全程服务延伸”。“全国区域扩张”战略旨在加快发展公司全国业务网络，合理推进公司业务的全国化布局，不断扩大合作范围，提高市场占有率，促进业务量的稳步增长。公司已累计为超过 1,800 个旅游项目提供了高质量的旅游规划设计服务，业务范围涵盖全国大多数省区，在旅游规划设计行业具有很高的品牌知名度，这为未来的全国布局打下了扎实基础。“全程服务延伸”战略旨在继续扩大公司在旅游规划设计行业的领先优势，深挖业务内涵与外延，增强核心竞争力，同时通过纵向产业链延展，形成独特的“创意（旅游规划设计业务）+实施（景区运营管理业务）”的商业模式，提供独特的全流程、一站式、立体化服务，实现从旅游发展规划、旅游区规划、专项旅游规划、旅游景观设计、旅游建筑设计、旅游 VI 设计到景区运营管理的整个旅游全产业链智力服务。努力把公司发展成为全国布局的涵盖旅游规划、旅游景观设计、旅游建筑设计、旅游文化创意设计、景区运营管理的旅游创意服务行业领跑者和标杆企业。

（二）发行人当年和未来三年发展计划

发行当年和未来三年，本公司将以发行上市为契机，秉持“为中国旅游投智”的企业发展使命，紧密围绕公司总体发展战略，牢固树立旅游智力业领先的品牌地位，提升持续盈利能力，使公司营业收入和盈利规模迈上新的台阶。

本公司为确保实现上述目标，将全面增强成长性、增进自主创新能力和提升核心竞争优势，拟采取如下措施：

1、横纵双向扩张计划

横向区域扩张，本公司将加快项目执行团队的扩充步伐，扩建北京总部和现有的 5 个区域分公司（上海分公司、成都分公司、西安分公司、广州分公司、南昌分公司），新建 1 个区域分公司，以满足市场的迫切需求，保证公司业绩的可持续增长；此外，公司将强化全国业务网络的推进工作，尽快形成总部、大区和省级三级营销体系，以在市场竞争中把握先机，提高公司主营业务的市场占有率。

纵向业务扩张，本公司将充分利用现有的技术力量和客户基础，大力拓展旅游规划设计业务新领域，深挖业务内涵与外延，发展增值服务，重点突出旅游地产及旅游综合体全程智力服务、景观设计、园林设计、旅游建筑设计、新市政规划（特别是旅游小城镇规划）等业务板块的拓展，同时，公司将利用各主营业务客户的一致性，加强业务协同性，继续带动景区运营管理业务规模不断扩大。

2、品牌提升计划

本公司遵循品牌为先的原则，将继续采取积极的品牌扩张战略，强化品牌领先地位，丰富品牌内涵，提高品牌知名度和美誉度，培育品牌忠诚度，以构建大品牌实现大跨越，具体措施如下：

（1）以客户需求为纲，继续将客户体验作为品牌建设的首要环节，为客户提供个性化、多元化的服务，维护公司“为旅游而创意、为文化而呼吸、为生态而守望”的服务理念及品牌内涵，增强客户体验并提高品牌的忠诚度，并围绕公司总体发展战略，做好品牌创新工作；

（2）继续提升质量管理意识，提高项目成果的质量要求，完善质量把关平台和机制，通过“头脑风暴会”、“质量审定会”等组织形式，加强对项目进度及项目成果的全流程监控，始终为客户提供质量一流的旅游规划设计成果，提高品牌美誉度；

（3）充分利用多层次媒体平台，在保证旅游报刊、行业杂志等传统媒体投入的同时，增加电视、互联网络、数字媒体、触摸媒体、旅游展会等多种宣传渠道的投入，并结合公司业务发展需要，在部分地区进行重点投放，快速有效地提升公司品牌的认知度；

（4）逐步加大论坛、培训等行业交流力度，推动整个行业的快速发展及提高公司知名度。

3、人力资源发展计划

本公司始终遵循“以人为本”原则，将不断加大人力资源开发管理力度，打造锐意进取、技术过硬、勇于创新的产品团队和有激情、能吃苦、高抗压的营销团队，形成“快乐巅峰、学习巅峰”的文化氛围。具体措施如下：

（1）引进和培育并重。第一，加大招聘力度，完善招聘机制，提高招聘效果，积极引进高学历、高素质并契合本公司文化的规划设计创意人员和营销人员，特别是项目经验丰富、开拓能力出色的人才；第二，激发员工潜力，形成完整的人才成长体系，将人才成长流程化、公开化、规范化，加快人才孵化速度；第三，加强业务培训，重视技术人才和管理人才的综合培养，使技术人员理解管理、管理人员熟悉业务；充分发挥并不断提升现有的“巅峰大讲堂”培训交流平台的作用，继续邀请内外部专家顾问现场授课，形成人人爱学习、爱钻研专业、不断提升技能、不断改善工作方法的氛围；

（2）优化人才结构。注重协调经营管理、规划设计、市场营销、资本运作、后台支持等各专业人员比例，加强人才结构的系统性；注重员工整体的年龄结构，按员工自身能力科学合理的分配工作职责，建立人才梯队，增加人才结构的层次性；完善本公司内部岗位竞争、员工激励和淘汰机制，提供员工职业发展的空间与平台，提升人才结构的稳定性；

（3）本公司积极推进建立中高层管理人员和核心专业人员的股权激励机制，并以本次发行上市为契机，更好的发挥股权激励效应。

4、行业整合计划

资源整合有助于提高本公司市场占有率。公司拟加强与重要旅游区域以及

实施全国扩张战略的旅游投资商、开发商建立紧密合作关系，进行层次各异的合作，保证公司稳定的业务来源；利用资本市场手段，探讨以兼并收购等方式与同类竞争对手合作，加强对各地市场的渗透力，提高当地市场份额，缩短扩张城市的市场培育期，提升公司盈利能力。目前，国内旅游规划设计企业数量众多，行业集中度较低，个体规模普遍较小，为行业整合提供了良好的机遇和市场环境。公司将围绕总体发展战略，在管理精力、资金实力等客观条件允许下，本着取长补短的原则，寻找契合公司企业文化并在细分专业、区域市场、客户资源等方面能为公司提供协同价值的规划设计机构作为并购对象。此外，优秀的旅游规划设计团队和景区运营管理团队，也将成为公司潜在的并购对象。公司希望依靠内部积累和外部并购统筹发展，不断完善自身服务体系，提高服务能力，为客户提供更加全面的一站式全程服务。

5、完善管理体制计划

发行当年和未来三年，本公司主营业务将持续快速扩张，在业务规模、人员数量、经营地域等方面都将有较大幅度增加，对公司管理提出了更高水平的要求。因此，公司将深化内部管理体制改革，继续完善管理体制和法人治理结构，进一步加强公司内部控制，具体措施如下：

（1）本公司将继续推进董事会领导下的现代企业管理体制建设：第一，按照上市公司法人治理结构要求，进一步保障董事会的决策地位，公司的长短期发展战略、经营投资决策均按法律法规及公司内部制度的规定由董事会决定或由董事会拟定并提请股东大会审议，强化董事会各专门委员会在战略、提名、薪酬、考核等方面的决策和管理职能，继续发挥独立董事的监督作用，确保公司既定战略的有效实施；第二，赋予公司管理团队充分的经营管理职权，让合适的人做合适的事，充分运用管理层掌握的经营管理知识及其具备的综合领导能力和管理实践经验，根据董事会制定的发展战略制定切实可行的实施方案，确保公司资产的保值增值；

（2）本公司将在原有财务信息系统、CRM 系统和办公信息系统的基础上，建设覆盖市场、销售、研发、设计全过程，包含决策分析、财务管理、知识管理和人力资源管理的一体化信息系统，从而进一步加强内控制度的遵循力度，

加快内控信息的反馈速度；

（3）本公司拟建立以互联网和新技术为基础的知识管理平台，包括智库平台、客户管理平台、协同办公平台等，既可以降低公司规模扩张的成本，也是提高员工工作效率、实现全国一体化服务的重要举措。

6、未来融资计划

融资能力是企业快速发展的重要因素之一。本公司目前正处于快速发展阶段，产能扩充、业务拓展、人才引进都需要资金支持。公司拟通过资本市场直接股权融资，一方面缓解现阶段投资项目的资金需求，另一方面为公司未来发展开启新的融资渠道。本次发行成功后，公司将精心组织实施募集资金投资项目，努力提升公司业绩，给予股东良好回报，在本次募集资金投资项目实施期间，公司暂无再次从资本市场进行股权融资的计划。未来，公司将根据自身实际发展和新的投资项目资金需求，合理安排股权融资和债权融资规模，降低资本成本，优化资本结构，以实现企业价值的最大化。

本次发行成功后，本公司将持续在定期报告中公告上述战略规划的实施和目标的实现情况。

（三）拟定上述发展规划的假设条件以及实施上述计划可能面临的主要困难

1、上述发展规划和目标依据的假设条件

本公司制定上述发展规划和目标所依据的主要假设条件如下：

（1）宏观经济持续平稳发展，国内政治和社会环境处于正常状态，相关法律、法规、产业政策和行业监管政策未发生重大不利变化；

（2）本公司所处行业正常发展，市场环境未发生重大不利变化；

（3）本公司经营管理层保持稳定，未发生足以影响公司正常生产经营的重大变动；

（4）本公司本次发行成功并顺利在创业板上市，募集资金及时到位，募集

资金投资项目顺利实施并取得预期收益；

（5）未发生导致公司财产、人员损害或对本公司生产经营造成重大不利影响的不可抗力事件。

2、实施上述规划和目标面临的主要困难

为实现上述计划，本公司将面临以下三个主要困难：

（1）资金问题：本公司业务的横纵双向扩张和行业整合等计划对资金投入要求较高，依靠公司自身积累难以满足公司发展的资金需求，在募集资金到位前，资金压力是公司实现上述计划的主要约束；

（2）管理问题：本公司目前资产规模较小，人员和项目数量适中，管理相对简单；本次发行成功后，随着募集资金投资项目的实施及其产能的逐步释放，公司资产规模将大幅提升，人员和项目数量将会持续增加，对公司运营管理尤其是项目管理和内部控制提出了更高要求；

（3）人才问题：旅游规划设计行业涉及多个专业，对从业人员的综合素质要求较高，虽然本公司已针对未来发展制定了专业人才引进和内部人才培育制度，但由于该领域人才总体的稀缺，公司能否及时引进、培育高素质专业人才，将直接影响公司战略规划的顺利实施；此外，随着公司业务规模的快速发展，公司对市场营销、企业管理和资本运作等专业高素质人才的需求亦较为紧迫。

3、确保实现上述规划和目标拟采取的方法或途径

本公司拟从以下几方面着力确保实现上述规划和目标：

（1）加强项目质量和进度控制，加快项目回款，提升本公司现金流转效率，同时，公司将加强与商业银行等其他金融机构的合作，通过银行借款等方式获取公司发展所需资金；

（2）本公司将以本次发行上市为契机，完善公司法人治理结构，形成产权清晰、权责明确、相互制衡、运转高效的管理机制；同时，通过信息系统的运用加强项目管理和内部控制；

（3）本公司将继续加大人力资源投入，将加强与国内排名前列的旅游专业

院校的合作，并通过建立公司内部大讲堂吸引和培育高水平的专业人才，构建国内一流的旅游规划设计团队和营销团队；同时，公司将持续优化人才结构，通过行之有效的激励措施，引进或培养生产经营所需的各专业高素质人才。

（四）发行人披露发展规划的声明

发行人上市后，将通过定期报告公告上述发展规划的实施情况。

（五）业务发展规划和目标与现有业务的关系

上述业务发展规划是在分析本公司现有业务水平和资源状况，结合行业整体发展趋势和公司发展战略，以“扩大公司在旅游规划设计行业的领先优势”为出发点，紧密围绕“努力把公司发展成为全国布局的涵括旅游规划、旅游景观设计、旅游建筑设计、旅游文化创意设计、景区运营管理的旅游创意服务行业领跑者和标杆企业”的发展战略制定的。公司经过长期发展，已建立起广泛的品牌知名度，拥有一支高素质的员工队伍，积累了稳定的客户群体，为未来发展规划的实施奠定了坚实的基础。

同时，上述业务发展规划的顺利实施将稳固本公司行业领先地位，提高公司经营规模，拓宽公司业务领域，增加营业收入并产生新的利润增长点，为公司带来长期稳定的收益，全面提升公司整体竞争实力，给予股东良好的投资回报。

第七节 同业竞争和关联交易

一、独立性

本公司成立以来，严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，建立健全了公司法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务等方面独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

（一）资产完整情况

本公司系由巅峰有限整体变更设立，巅峰有限全部资产、负债均已进入股份公司，并依法办理了相关资产和产权的变更登记。公司拥有独立的生产经营场所，拥有独立完整的采购、规划设计、景区运营管理以及业务开拓相关的配套设施及资产，拥有与经营管理、营销服务等业务相关的办公用房、商标、电子设备等资产的合法所有权或使用权。公司现有资产独立、完整，不存在以公司资产、权益或信誉为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情况，不存在资产、资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用而损害公司利益的情况。

（二）人员独立情况

本公司董事、监事、高级管理人员均严格按照《公司法》、《公司章程》等规定的程序选举或聘任产生。公司总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员均系专职，并在公司领薪。公司的财务人员未在控股股东及实际控制人控制的其他企业中兼职。公司已按照国家有关法律规定建立了独立的劳动、人事和分配管理制度，设立了独立的人力资源管理部门进行劳动、人事及薪酬管理，与公司员工签署了劳动合同，拥有独立的员工队伍。

（三）财务独立情况

本公司设立了独立的财务部门，聘请了财务总监并配备了专职财务人员。公司根据相关法律法规和《企业会计准则》，结合公司主营业务的经营管理特点，制订各项财务会计制度，并对子公司实施严格统一的财务监管，形成了一套独立、完整的财务核算体系。公司财务决策独立。公司成立后及时办理了税务登记并作为独立的纳税人进行纳税申报和履行纳税义务，不存在与控股股东或其他任何单位共用银行账户的情形。

（四）机构独立情况

本公司严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等有关法律、行政法规和规范性文件的规定以及《公司章程》的要求，设置股东大会作为最高权力机构，设置董事会为决策机构，设置监事会为监督机构，并设有营销中心、市场部、产品中心、区域运营中心和项目管理部等部门，各职能部门分工协作，形成有机的独立运营主体。公司与控股股东、实际控制人控制的其他企业在机构设置、人员及办公场所等方面完全分开，不存在与控股股东、实际控制人控制的其他企业混合经营、合署办公的情形。

（五）业务独立情况

本公司主营业务为旅游规划设计业务和景区运营管理业务，在采购、规划设计、景区运营管理及业务开拓等各业务环节均拥有专职工作人员，建立了完整的业务流程，并能独立组织和实施经营活动，具备直接面向市场独立经营的能力。公司不存在依赖控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行生产经营的情况。

二、同业竞争

（一）发行人不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事相同、相似业务的情况

截至本招股说明书签署日，本公司控股股东及实际控制人束盈持有公司63.19%的股份，除此之外，束盈不存在对其他企业的投资以及以个人名义经营与公司相同或相似业务的情形。

本公司不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事相同或相似业务的情况。

（二）控股股东、实际控制人作出的避免同业竞争的承诺

为避免与本公司未来可能出现的同业竞争，公司控股股东、实际控制人束盈承诺：

“1、本人及本人投资的全资或控股子公司/企业（如有）目前没有在中国境内外、以任何方式从事任何与巅峰智业相同或相似的业务；

2、本人及本人投资的全资或控股子公司/企业（如有）将来不会直接或间接的从事任何与巅峰智业相同或相似的业务；

3、如果本人将来存在任何与巅峰智业主营业务相同或相似的业务机会，将立即通知巅峰智业并无条件将该等业务机会提供给巅峰智业；

4、自本承诺函出具之日起，本承诺函及本承诺函项下之承诺为不可撤销的、持续有效的承诺，直至本人不再是巅峰智业的股东且不担任巅峰智业董事、监事或高级管理人员为止；

5、如违反本承诺函任何条款导致巅峰智业遭受的一切经济损失，本人将予以赔偿。”

三、关联交易

（一）关联方及关联关系

1、关联自然人

（1）持股 5%以上的股东

本公司控股股东、实际控制人束盈为公司的关联方。朱际翔、文立玲和王永辉分别持有公司 13.40%、5.70%和 5.13%的股份，为公司的关联方。

（2）本公司董事、监事、高级管理人员

本公司董事、监事、高级管理人员的基本情况详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与公司治理”之“一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介”相关内容。

2013 年 3 月至 2014 年 12 月，蒋骏曾担任本公司副总经理，为公司的关联方。报告期初至 2015 年 4 月，侯建东曾担任公司副总经理，为公司的关联方。

（3）本公司董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上股东关系密切的家庭成员

本公司控股股东束盈与外聘专家委员会主任委员刘锋为配偶关系，束盈与股东刘惠为姑嫂关系，刘惠与股东易长柏为配偶关系。本次发行前，束盈持有公司 18,956,875 股股份，持股比例为 63.19%，刘惠持有公司 767,050 股股份，持股比例为 2.56%，易长柏持有公司 119,305 股股份，持股比例为 0.40%。除上述关系外，公司其他各股东之间无其他关联关系。

2、关联法人

（1）本公司子公司

本公司的全资子公司巅峰旅投、巅峰美景、艾肯设计以及控股子公司吉安渼陂为公司的关联方。

巅峰旅投、巅峰美景、艾肯设计及吉安美陂的基本情况详见本招股说明书

“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控、参股公司情况”。

（2）本公司的参股公司

本公司的参股公司周村景区、川旅景区、巅峰新赣南和巅峰嘉业为公司的关联方。

周村景区、川旅景区、巅峰新赣南和巅峰嘉业的基本情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控、参股公司情况”。

（3）报告期内本公司曾经实施共同控制或重大影响的参股公司

报告期内，本公司曾直接持有国智创想 20%股权。2013 年 8 月，公司处置持有的国智创想全部股权。

关联方名称	成立时间	注册资本	主要生产经营地和主营业务
北京国智创想旅游文化传媒有限公司	2012 年 9 月 14 日	500 万元	目前，国智创想主要生产经营地位于北京市朝阳区八里庄东里 1 号 1 号楼 CN01-B，主营业务为旅游区营销推广

（5）持有本公司 5%以上股份的股东直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的企业

截至本招股说明书签署日，持有本公司 5%以上股份的股东直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的企业具体如下：

序号	关联方名称	与本公司关系
1	上海新际创业投资有限责任公司	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔担任执行董事兼总经理、持股 90.00%
2	苏州里程投资顾问有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔担任执行董事兼总经理、持股 50.00%
3	北京景新电气技术开发有限责任公司	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔担任董事、持股 20.86%；持有公司 5%以上股份的股东王永辉担任董事、持股 14.00%
4	苏州景新电气有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔担任董事、持股 20.86%；持有公司 5%以上股份的股东王永辉担任董事、持股 14.00%
5	苏州星诺奇科技股份有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔担任董事、持股 13.57%；持有公司 5%以上股份的股东王永辉担任董事长、持股 24.59%

序号	关联方名称	与本公司关系
6	苏州赛尔科技有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔担任董事、持股 7.60%
7	苏州达菲特过滤技术股份有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东王永辉担任董事、持股 13.81%
8	江苏兰博文钻探装备科技有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔担任董事、持股 24.00%；持有公司 5%以上股份的股东王永辉担任董事、持股 16.00%
9	苏州英华特涡旋技术有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔担任董事、持股 16.30%
10	江苏东瑞磁材科技有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔 2012 年 1 月至 2014 年 10 月曾担任董事、现担任监事，间接持股 6.93%
11	苏州迈星机床有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东王永辉担任董事
12	苏州银点信息技术股份有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔担任董事、持股 25.71%；持有本公司 5%以上股份的股东王永辉担任董事、持股 16.51%
13	罗益（无锡）生物制药有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔担任董事、间接持股 4.36%
14	霍尔果斯诺千金创业投资合伙企业（有限合伙）	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔持有其 89.10%的财产份额，并通过上海新际创业投资有限责任公司持有其 1%的财产份额
15	上海诺千金创业投资中心（有限合伙）	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔持有其 89.10%的财产份额，并通过上海新际创业投资有限责任公司持有其 1%的财产份额
16	苏州中联华研新材料有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔担任董事、持股 9.50%；持有公司 5%以上股份的股东王永辉担任董事、持股 7.20%
17	苏州工业园区富悦股权投资管理合伙企业（有限合伙）	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔直接持有其 35.00%的财产份额，并通过上海新际创业投资有限责任公司持有其 5.00%的财产份额
18	苏州阿诺精密切削技术股份有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东、公司董事朱际翔担任监事会主席，持有本公司 5%以上股份的股东王永辉担任董事、间接持股 14.03%
19	苏州素志汇成投资有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东王永辉担任执行董事兼总经理、持股 100.00%
20	上海磐谷汇投资管理事务所	持有本公司 5%以上股份的股东王永辉担任法定代表人、持有其 100.00%出资
21	星弧涂层新材料科技（苏州）股份有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东王永辉担任董事、间接持股 57.90%
22	苏州热驰光电科技有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东王永辉担任董事、持股 23.58%

（6）本公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员直接或者间接控制的，或者担任董事、高级管理人员的企业

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员直接或者间接控制的，或者担任董事、高级管理人员的企业具体如下：

序号	关联方名称	与本公司关系
1	无锡巅峰君航物联科技有限公司	本公司董事长兼总经理束盈弟弟束航担任执行董事兼总经理、持股 98.00%
2	北京首都国际机场股份有限公司	本公司独立董事刘贵彬担任独立董事
3	深圳天珑移动技术有限公司	本公司独立董事刘贵彬2012年1月至2014年12月担任独立董事
4	中国木偶艺术剧院股份有限公司	本公司独立董事刘贵彬2012年8月至2015年7月担任独立董事
5	新疆亚中机电销售租赁股份有限公司	本公司独立董事刘贵彬担任独立董事
6	陕西秦岭水泥（集团）股份有限公司	本公司独立董事刘贵彬担任独立董事
7	创智信息科技股份有限公司	本公司独立董事刘贵彬担任独立董事
8	瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）	本公司独立董事刘贵彬担任高级合伙人
9	中国康辉旅行社集团有限责任公司	本公司独立董事邹风 2012 年 1 月至 2013 年 1 月曾担任总经理
10	长盈集团（控股）有限公司	本公司独立董事邹风担任执行董事
11	青海明胶股份有限公司	本公司独立董事华彧民担任董事会秘书
12	天津海达创业投资管理有限公司	本公司独立董事华彧民在 2012 年 1 月至 2014 年 3 月担任副总经理
13	广西海东科技创业投资有限公司	本公司独立董事华彧民担任董事长兼总经理
14	百洋水产集团股份有限公司	本公司独立董事华彧民在 2012 年 1 月至 2013 年 9 月担任董事
15	广西南宁壮家女家庭服务有限公司	本公司独立董事华彧民的配偶担任执行董事兼总经理；父亲担任监事、持股 40%；母亲陈红岗持股 60%
16	青海宁达创业投资有限责任公司	本公司独立董事华彧民担任董事长
17	广东明洋明胶有限责任公司	本公司独立董事华彧民担任董事
18	北京志行正科技有限公司	本公司监事许彬彬的配偶担任执行董事兼总经理、持股 80%

序号	关联方名称	与本公司关系
19	东港股份有限公司	本公司董事会秘书、财务总监许斌担任独立董事
20	北京科海新世纪书局有限责任公司	报告期内曾担任本公司副总经理的蒋骏的配偶担任副总经理
21	北京亮点时刻信息技术有限公司	报告期内曾担任本公司副总经理的蒋骏在2011年1月至2013年12月曾担任总经理，持股49. 00%
22	北京视通智慧信息科技有限责任公司	本公司董事、副总经理刘惠配偶的哥哥担任执行董事兼总经理、持股100.00%
23	北京蓝贵餐饮娱乐管理有限公司	本公司董事、副总经理刘惠的配偶担任执行董事兼总经理，持股51.00%
24	东方文化与城市发展研究所	国务院发展研究中心下属全民所有制企业，本公司董事长兼总经理束盈的配偶在2012年8月至2013年12月担任所长
25	中国国际旅行社总社有限公司	本公司前任独立董事陈荣曾担任首席执行官
26	中国国旅股份有限公司	本公司前任独立董事陈荣担任副总经理
27	天津京德教育信息咨询有限公司	本公司监事叶铁伟担任监事、持股30%，本公司监事叶铁伟配偶担任执行董事兼经理、持股70%
28	赣州巅峰文化旅游发展有限公司	本公司董事长、总经理束盈担任董事，巅峰新赣南持有其80%股权

（二）经常性关联交易

本公司报告期发生的经常性关联交易如下：

1、向关联方提供服务

单位：万元

关联方名称	交易内容	2015年度			定价方式
		金额	占同类交易金额比例	占营业收入比例	
周村景区	景区管理	36.00	2.53%	0.16%	协议价
巅峰新赣南	发布会	50.94	9.48%	0.23%	协议价

关联方名称	交易内容	2014 年度			定价方式
		金额	占同类交易金额比例	占营业收入比例	
周村景区	景区管理	24.00	2.02%	0.10%	协议价
周村景区	服务咨询	23.30	4.94%	0.10%	协议价
周村景区	网站开发	7.55	62.23%	0.03%	协议价
川旅景区	展会服务	1.94	2.72%	0.01%	协议价
关联方名称	交易内容	2013 年度			定价方式
		金额	占同类交易金额比例	占营业收入比例	
周村景区	景区管理	24.00	2.95%	0.11%	协议价
周村景区	服务咨询	23.30	100.00%	0.11%	协议价

周村景区系发行人参股公司。周村古商城管理委员会考虑到巅峰旅投具有丰富的景区运营管理经验，方同巅峰旅投共同投资设立周村景区。2013-2014 年，巅峰旅投委派 1 名员工长期入驻周村景区，向周村景区收取运营管理费 24 万元/年，与同期其他景区运营管理项目基本管理费收费标准一致。2013-2014 年，周村景区计划创建 AAAAA 景区，委托巅峰旅投提供创建 AAAAA 景区咨询服务，鉴于巅峰旅投熟悉周村景区情况，与其他同类型项目相比，工作量相对较小，收费相对较低。2014 年，周村景区拟建设互联网站进行网络宣传，巅峰美景承担了周村景区网站开发工作，2014 年 7 月，周村景区和巅峰美景签署《淄博周村古商城网站建设合同书》，合同金额 8.00 万元（含税），该项目毛利率与巅峰美景其他景区智慧营销业务毛利率相近，定价依据公允。

2014 年，巅峰旅投参加在天津举办的 2014 中国旅游产业博览会。川旅景区委托巅峰旅投代为搭建展台开展宣传活动，双方按川旅景区展台所占面积比重分摊展台搭建费用，定价公允。

2015 年，巅峰旅投为周村景区提供景区管理服务系在原合同的基础上签订的补充协议，在原服务范围外新增加培训服务，定价公允。巅峰新赣南拟举办“郁孤台景区”项目招商大会，委托巅峰美景承办，为其提供会议的策划组织、筹备、宣传执行等服务，该项目毛利率与巅峰美景整体毛利率相近，定价公允。

2、向关键管理人员支付的薪酬

本公司向董事、监事、高级管理人员以及外聘专家委员会主任委员刘锋支付的薪酬，详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与公司治理”之“四、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及外聘专家委员会委员薪酬情况”相关内容。

（三）偶发性关联交易

本公司报告期发生的偶发性关联交易如下：

1、购买商品或接受劳务

报告期内，本公司与关联方发生偶发性关联交易金额较小，在营业收入、营业成本中占比较低。2014 年以来，公司出于规范经营、减少关联交易的目的，未再与关联方发生偶发性关联交易。

单位：万元

关联方名称	交易内容	2013 年度			定价方式及决策程序
		金额	占同类交易金额比例	占营业成本比例	
上海新际创业投资有限责任公司	咨询	17.29	11.15%	0.17%	协议价
北京亮点时刻信息技术有限公司	软件、电脑配件	31.25	100.00%	0.31%	协议价
无锡巅峰君航物联科技有限公司	电脑配件、技术服务	1.63	0.33%	0.02%	协议价

2013 年，公司与上海新际创业投资有限责任公司之间的关联交易，主要系上海分公司由于业务需要，需要向有相关需求的客户提供相关投资咨询服务，而上新新际创业投资有限责任公司是较专业的投资公司，拥有经验丰富的投资分析师。上述投资分析师的服务内容并不针对某个项目，而是为上海分公司所有有相关需求的客户提供服务。投资分析师费用标准系参考公司类似级别设计人员工资水平确定，定价依据公允。

2013 年，公司与北京亮点时刻信息技术有限公司之间的关联交易，主要系公司为提高营销团队的营销能力，委托北京亮点时刻信息技术有限公司开“巅峰智业营销工具平台”。2013 年 3 月，公司与北京亮点时刻信息技术有限公司

签署《巅峰智业营销工具平台开发合同》，2013 年 5 月，巅峰智业营销工具平台交付使用。上述关联交易定价系公司经比价后确定，定价依据公允。2013 年，本公司与无锡巅峰君航物联科技有限公司之间的关联交易，主要系公司因日常办公及员工出差需要，向无锡巅峰君航物联科技有限公司采购电子产品，并委托无锡巅峰君航物联科技有限公司办理域名续费。上述关联交易定价与所采购商品或服务的市场价基本一致，定价依据公允。

2、购买固定资产

单位：万元

关联方名称	2013 年度		定价方式及决策程序
	金额	占购买固定资产金额比例	
智业咨询	12.00	3.31%	协议价

2013 年，智业咨询向本公司出售一台丰田旧机动车。经北京顺风旧机动车经纪有限公司评估，作价 12 万元。

3、关联方借款

（1）借款给关联方

单位：万元

借款方	借款金额	起始日	到期日	利息
刘惠	157.71	2010 年 1 月 1 日	2013 年 6 月 28 日	20.59

注：刘惠相关款项为公司自有房产出租，其代收的房屋租金及利息。截至 2013 年 12 月 31 日，关联方借款已全部归还，并按照同期银行贷款利率计算利息。

（2）向关联方借款

单位：万元

借款方	借款金额	起始日	到期日	利息
艾肯设计	180.00	2013 年 1 月 17 日	2014 年 1 月 17 日	12.71

注：2013 年 1 月 17 日，艾肯设计向李晓东借款 180 万元。2013 年 7 月，公司收购艾肯设计全部股权。2014 年 1 月 17 日，艾肯设计归还借款，并按照同期银行贷款利率计算利息。

本公司关联方借款均按照同期银行贷款利率收取或支付了利息，定价公允。

4、股权转让

2013 年 7 月，本公司收购蒋骏持有的巅峰美景 14%股权。2013 年 7 月，本公司收购李晓东持有的艾肯设计 40%股权。上述详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三/（一）报告期内的收购情况”。

5、关联担保

2014 年 12 月 12 日，本公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签署《融资额度协议》，上海浦东发展银行股份有限公司北京分行授予公司 1,500 万元融资额度，额度使用期限为 2014 年 12 月 12 日至 2015 年 10 月 26 日。2014 年 12 月 12 日，束盈与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签署《最高额保证合同》，为公司因上述《融资额度协议》发生的债务提供连带责任保证。2015 年 3 月 5 日，公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签署《流动资金借款合同》，借款 350.00 万元，借款期限为 2015 年 3 月 5 日至 2016 年 3 月 4 日。2015 年 4 月 7 日，公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签署《流动资金借款合同》，借款 100.00 万元，借款期限为 2015 年 4 月 7 日至 2016 年 4 月 6 日。2015 年 7 月 3 日，公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签署《流动资金借款合同》，借款 50.00 万元，借款期限为 2015 年 7 月 3 日至 2016 年 6 月 29 日。

2014 年 12 月 17 日，本公司与招商银行股份有限公司北京万达广场支行签署《授信协议》，招商银行股份有限公司北京万达广场支行提供公司 3, 000 万元授信额度，授信期限为 2014 年 12 月 17 日至 2015 年 12 月 14 日。2014 年 12 月 17 日，束盈、刘锋分别与招商银行股份有限公司北京万达广场支行签署《最高额不可撤销担保书》，为公司因上述《授信协议》发生的债务提供连带责任保证。2015 年 3 月 10 日，公司向招商银行股份有限公司北京万达广场支行借款 132 万元，借款期限为 2015 年 3 月 10 日至 2016 年 3 月 9 日。2015 年 4 月 16 日，公司向招商银行股份有限公司北京万达广场支行借款 360 万元，借款期限为 2015 年 4 月 16 日至 2016 年 4 月 15 日。2015 年 6 月 17 日，公司向招商银行股份有限公司北京万达广场支行借款 23.6 万元，借款期限为 2015 年 6 月 17 日至 2016 年 6 月 6 日。2015 年 7 月 13 日，公司向招商银行股份有限公司北京万达广场支行借款 345 万元，借款期限为 2015 年 7 月 13 日至 2016 年 6 月 6 日，

2015 年 9 月 29 日，公司向招商银行股份有限公司北京万达广场支行还款 75 万元。

6、保荐机构核查意见

报告期内，发行人关联交易金额较小，占同期关联方收入比例较低，且定价公允。无锡巅峰君航物联科技有限公司、巅峰丽景商号与发行人商号并不相同，且经营范围存在较大差异，发行人不存在商号混同风险。

（四）发行人与关联方往来款项余额

1、应收账款

单位：万元

关联方名称	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
国智景元	-	-	-	-	8.45	2.01

2013 年，国智景元支付公司 100 万元，智业咨询支付公司 50 万元，2013 年 7 月 5 日，公司与国智景元、智业咨询签订《债权债务转让协议》，将公司对国智景元和智业咨询的应收账款、其他应收款以及其他应付款予以抵销，公司应收国智景元账款剩余 8.45 万元。

2、其他应收款

单位：万元

关联方名称	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	账面余额	账面余额	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
国智景元	-	-	-	-	94.35	18.87
巅峰丽景	-	-	-	-	0.42	0.08
周村景区	-	-	10. 00	10. 00	10.00	10.00

2013 年末，本公司其他应收国智景元、周村景区款项为借出的周转款，其

他应收巅峰丽景款项为代巅峰丽景支付的验资费用。

2014 年末，本公司其他应收周村景区款项为借出的周转款。

3、应付款项

单位：万元

关联方名称	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
川旅景区	1.00	—	—

2015 年末，本公司应付川旅景区款项系川旅景区提前开具增值税发票导致的应付增值税税款。

4、其他应付款

单位：万元

关联方名称	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
智业咨询	-	-	12.00
李晓东	-	-	181.07

2013 年末，公司其他应付智业咨询款项系向智业咨询的购车款，其他应付李晓东款项系李晓东借与艾肯设计的周转款及利息；2014 年 12 月 31 日以及 2015 年 12 月 31 日，公司不存在对关联方的其他应付款。

（五）关联交易对财务状况和经营成果的影响

报告期内，本公司向关联方提供服务对公司主营业务收入的影响如下：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
向关联方提供服务	86.94	0.40%	56.79	0.24%	47.30	0.23%

本公司向关联方提供劳务占同期营业收入的比例较小，对公司营业收入无重大影响。

报告期内，本公司向关联方购买商品或接受劳务对公司主营业务成本的影响如下：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例
向关联方购买商品或接受劳务	-	-	-	-	50.18	0.51%

本公司向关联方购买商品或接受劳务占同期营业成本的比例较小，对公司营业成本无重大影响。

本公司与关联方最近三年发生的关联交易不存在损害公司及其股东利益的情况。

（六）关联交易简要汇总表

报告期内，本公司与关联方发生的关联交易汇总如下：

单位：万元

序号	交易类型	关联方名称	交易金额
2015 年度			
1	提供服务	周村景区	36.00
		巅峰新赣南	50.94
2	支付薪酬	本公司全体董事、监事、高级管理人员以及专家委员会中的关联方	140.99
2014 年度			
1	提供服务	周村景区	54.85
		川旅景区	1.94
2	支付薪酬	本公司全体董事、监事、高级管理人员以及专家委员会中的关联方	358.76
2013 年度			
1	提供服务	周村景区	47.30
2	购买商品或接受劳务	上海新际创业投资有限责任公司	17.29
		北京亮点时刻信息技术有限公司	31.25
		无锡巅峰君航物联科技有限公司	1.63

序号	交易类型	关联方名称	交易金额
3	购买固定资产	智业咨询	12.00
4	受让股权	蒋骏	56.56
		李晓东	160.00
5	支付薪酬	本公司全体董事、监事、高级管理人员	283.84

注：除表中列示的报告期发生的关联交易外，下列关联交易在报告期内曾处于持续状态：2014 年 12 月 12 日，束盈与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签署《最高额保证合同》，为公司债务提供连带责任保证；2014 年 12 月 17 日，束盈、刘锋分别与招商银行股份有限公司北京万达广场支行签署《最高额不可撤销担保书》，为公司债务提供连带责任保证；李晓东借予艾肯设计 180 万元，起始日为 2013 年 1 月 17 日，到期日为 2014 年 1 月 17 日；刘惠代收公司租金 157.71 万元，起始日为 2010 年 1 月 1 日，到期日为 2013 年 6 月 28 日。

（七）规范关联交易的制度安排

本公司在资产、人员、机构、财务、业务等方面均独立于控股股东和实际控制人，具备独立经营的必备条件。公司目前已采取一系列措施以保证公司在生产经营过程中减少关联交易，保持良好的独立性。在《公司章程》、《公司章程（草案）》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》及《关联交易管理办法》等制度中均明确规定了关联交易的决策程序、关联交易的信息披露等事项。

（八）关联交易的批准情况及独立董事对关联交易的意见

1、关联交易履行程序情况

本公司第一届董事会第十二次会议和 2013 年年度股东大会，审议通过了《关于对公司近三年（2011 年-2013 年）关联交易予以确认的议案》，对报告期内发生的关联交易进行了确认。公司第一届董事会第十八次会议和 2014 年年度股东大会，审议通过了《关于对公司 2014 年关联交易予以确认的议案》，对公司 2014 年发生的关联交易进行了确认。

2、独立董事对关联交易的意见

本公司全体独立董事发表《独立董事关于公司最近三年关联交易的专项意见》，认为 2011-2013 年公司关联交易履行了相关决策程序或已经其他非关联股

东认可，符合《公司章程》等有关制度的规定，遵循了公平、公正、合理的原则，关联交易的价格以市场价格为基础，作价公允，相关协议所确认的条款合理，不存在损害本公司及其非关联股东利益的情形。2015 年 2 月 15 日，公司全体独立董事发表《独立董事关于公司 2014 年关联交易的专项意见》，认为 2014 年公司关联交易履行了相关决策程序或已经其他非关联股东认可，符合《公司章程》等有关制度的规定，遵循了公平、公正、合理的原则，关联交易的价格以市场价格为基础，作价公允，相关协议所确认的条款合理，不存在损害本公司及其非关联股东利益的情形。

（九）中介机构对招股说明书中披露的关联方关系和关联方交易真实、准确、完整的核查意见

保荐机构认为：招股说明书中披露的关联方关系和关联方交易是真实、准确、完整的。

发行人会计师认为：招股说明书中披露的关联方关系和关联方交易是真实、准确、完整的。

第八节 董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与公司治理

一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介

（一）董事会成员

截至本招股说明书签署日，本公司共有董事 7 名，设董事长 1 名，独立董事 3 名。公司董事由股东大会选举产生，每届任期三年，任期届满可连选连任（独立董事连任时间不得超过 6 年）。公司董事会成员如下：

序号	姓名	现任职务	提名人	选聘情况	董事任期
1	束盈	董事长、总经理	第一届董事会	2015 年度第一次临时股东大会选聘	2015.11.12-2018.11.11
2	朱际翔	董事	第一届董事会	2015 年度第一次临时股东大会选聘	2015.11.12-2018.11.11
3	刘惠	董事、副总经理	第一届董事会	2015 年度第一次临时股东大会选聘	2015.11.12-2018.11.11
4	李树平	董事、副总经理	第一届董事会	2015 年度第一次临时股东大会选聘	2015.11.12-2018.11.11
5	刘贵彬	独立董事	第一届董事会	2015 年度第一次临时股东大会选聘	2015.11.12-2018.11.11
6	邹风	独立董事	第一届董事会	2015 年度第一次临时股东大会选聘	2015.11.12-2018.11.11
7	华彧民	独立董事	第一届董事会	2015 年度第一次临时股东大会选聘	2015.11.12-2018.11.11

1、束盈女士，1976 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，北京邮电大学工商管理专业硕士学位，中欧国际工商学院 EMBA，2002 年至 2004 年历任设计中心监事、执行董事、总经理，2004 年至 2008 年任规划设计院执行董事兼总经理，2008 年至 2012 年任巅峰有限董事长，现任本公司董事长兼总经理，兼任巅峰美景执行董事、艾肯设计执行董事和赣州巅峰文化旅游发展有限公司董事，全面负责公司的经营管理工作。

束盈女士自 2002 年起即在公司任职，是国内较早从事旅游规划设计的人员，有丰富的行业从业经验，对旅游规划设计行业有深刻的理解，是行业领军人物之一。2013 年度荣获国际旅游投资协会颁发的“中国旅游投资先锋人物奖”和亚洲房地产俱乐部、中国日报网、中国地产联盟颁发的“2013 年度中国城镇化建设特别贡献人物”。

束盈女士的兼职单位及其与发行人的关联关系如下：

姓名	所任职务	兼职企业名称及职务		兼职单位与发行人关系
束盈	董事长、总经理	巅峰美景	执行董事	本公司的全资子公司
		艾肯设计	执行董事	本公司的全资子公司
		赣州巅峰文化旅游发展有限公司	董事	本公司的关联方

束盈女士与本公司董事、副总经理刘惠女士是姑嫂关系，与公司外聘专家委员会主任委员刘锋先生是配偶关系。

2、朱际翔先生，1972 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，经济学专业硕士学位，1996 年至 2005 年历任国泰君安证券股份有限公司研究员、投资经理，2005 年至 2006 年任银华基金管理有限公司投资经理，2006 年至 2010 年任苏州工业园区资产管理有限公司投资总监，现任上海新际创业投资有限责任公司总经理，本公司董事，不具体负责公司的经营管理。

朱际翔先生的兼职单位及其与发行人的关联关系如下：

姓名	所任职务	兼职企业名称及职务		兼职单位与发行人关系
朱际翔	董事	上海新际创业投资有限责任公司	执行董事兼总经理	本公司的关联方
		苏州里程投资顾问有限公司	执行董事兼总经理	本公司的关联方
		北京景新电气技术开发有限责任公司	董事	本公司的关联方
		苏州景新电气有限公司	董事	本公司的关联方
		苏州星诺奇科技股份有限公司	董事	本公司的关联方
		苏州赛尔科技有限公司	董事	本公司的关联方

姓名	所任职务	兼职企业名称及职务		兼职单位与发行人关系
		江苏兰博文钻探装备科技有限公司	董事	本公司的关联方
		苏州英华特涡旋技术有限公司	董事	本公司的关联方
		苏州银点信息技术股份有限公司	董事	本公司的关联方
		罗益（无锡）生物制药有限公司	董事	本公司的关联方
		苏州中联华研新材料有限公司	董事	本公司的关联方
		苏州阿诺精密切削技术股份有限公司	监事会主席	本公司的关联方
		江苏东瑞磁材科技有限公司	监事	本公司的关联方
		深圳市银点企业管理有限公司	监事	-
		天津康希诺生物技术有限公司	监事	-
		苏州工业园区富悦股权投资管理合伙企业（有限合伙）	总经理	本公司的关联方

朱际翔先生与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

3、刘惠女士，1979 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，新闻专业学士学位，长江商学院 EMBA，2001 年至 2005 年历任中国经济导报社记者、编辑、国家发改委政策研究室新闻办职员，2005 年至 2012 年历任国智景元董事长助理、董事、董事长、执行董事，2008 年至 2012 年任巅峰有限董事兼副总经理，2012 年至 2013 年任本公司董事兼总经理，2011 年至 2013 年兼任拓普金榜副董事长兼总经理，现任公司董事兼副总经理，分管公司营销中心。

刘惠女士的兼职单位及其与发行人的关联关系如下：

姓名	所任职务	兼职企业名称及职务		兼职单位与发行人关系
刘惠	董事、副总经理	巅峰旅投	执行董事兼总经理	本公司的全资子公司

刘惠女士与本公司董事长兼总经理束盈女士为姑嫂关系，与公司外聘专家

委员会主任委员刘锋先生是兄妹关系。

4、李树平女士，1971 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，经济学专业学士学位，四川大学在读 EMBA，1993 年至 1999 年历任珠海中珠股份有限公司工程部员工、财务部员工、总经理助理兼销售部经理，1999 年至 2004 年历任北京广通联网络数据传播有限公司财务总监、深圳科健信息技术有限公司北京分公司负责人，2004 年至今历任设计中心财务部经理、总经理，规划设计院总经理，巅峰有限总经理，现任本公司董事兼副总经理，分管公司市场部，并指导华东、华中、东北大区的日常销售工作。

李树平女士与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

5、刘贵彬先生，1966 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，财政学专业学士学位，中国注册会计师协会首批资深会员，1989 年至 1998 年任四川会计师事务所部门主任，1999 年至 2000 年任成都日月会计师事务所副主任会计师，2000 年至 2002 年任岳华会计师事务所有限公司四川分所副主任会计师，2002 年至 2007 年任岳华会计师事务所有限公司副主任会计师，2007 年至 2011 年任中瑞岳华会计师事务所有限公司董事长兼主任会计师，2011 年至 2013 年 5 月任中瑞岳华会计师事务所（特殊普通合伙）合伙人兼管理委员会委员，现任瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）合伙人兼管理委员会委员，本公司独立董事，不具体负责公司的经营管理。

刘贵彬先生的兼职单位及其与发行人的关联关系如下：

姓名	所任职务	兼职企业名称及职务		兼职单位与发行人关系
刘贵彬	独立董事	北京首都国际机场股份有限公司	独立董事	本公司的关联方
		新疆亚中机电销售租赁股份有限公司	独立董事	本公司的关联方
		创智信息科技股份有限公司	独立董事	本公司的关联方
		陕西秦岭水泥（集团）股份有限公司	独立董事	本公司的关联方
		上海硕乐投资中心（有限合伙）	合伙人	本公司的关联方

姓名	所任职务	兼职企业名称及职务		兼职单位与发行人关系
		瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）	合伙人	本公司的关联方

刘贵彬先生与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

6、邹风先生，1965 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，管理学专业博士学位，1983 年至 1986 年任教于江西省分宜县第一中学，1986 年至 1990 年就读于扬州大学，1991 年至 1994 年任教于扬州大学经济管理学院，1994 年至 1996 年就读于厦门大学，1996 年至 1998 年任职于福耀玻璃集团公司，1999 年任职于香港依人集团公司，2000 年至 2003 年就读于清华大学，2004 年至 2007 年任中国旅行社总社副总裁兼财务总监，2007 年至 2013 年任中国康辉旅行社集团公司总裁，现任中信资本控股有限公司运营合伙人，本公司独立董事，不具体负责公司的经营管理。

邹风先生的兼职单位及其与发行人的关联关系如下：

姓名	所任职务	兼职企业名称及职务		兼职单位与发行人关系
邹风	独立董事	长盈集团（控股）有限公司	执行董事	本公司的关联方
		中信资本控股有限公司	运营合伙人	—

邹风先生与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

7、华彧民先生，1979 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，中欧国际工商管理学院 EMBA，2002 年至 2003 年任天津泰达科技风险投资股份有限公司财务部会计，2003 年至 2007 年任天津泰达科技风险投资股份有限公司投资银行部投资经理，2007 年至 2014 年任天津海达创业投资管理有限公司副总经理，现任青海明胶股份有限公司董事会秘书，广西海东科技创业投资有限公司董事长，青海宁达创业投资有限责任公司董事长，本公司独立董事，不具体负责公司的经营管理。

华彧民先生的兼职单位及其与发行人的关联关系如下：

姓名	所任职务	兼职企业名称及职务		兼职单位与发行人关系
华彧民	独立董事	青海明胶股份有限公司	董事会秘书	本公司的关联方
		广西海东科技创业投资有限公司	董事长兼总经理	本公司的关联方
		青海宁达创业投资有限责任公司	董事长	本公司的关联方
		广东明洋明胶有限责任公司	董事	本公司的关联方
		青海春天药用资源科技股份有限公司	监事会主席	—

华彧民先生与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

公司董事会成员束盈、朱际翔、刘惠、李树平、刘贵彬、邹风、华彧民均了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任。

（二）监事会成员

截至本招股说明书签署日，本公司共有监事 3 名，其中职工监事 1 名，设监事会主席 1 名。公司 2 名非职工代表监事经第一届监事会提名，由股东大会选举产生，1 名职工代表监事由职工代表大会选举产生，每届任期三年，任期届满可连选连任。公司监事会成员如下：

序号	姓名	现任职务	提名人	选聘情况	任期
1	叶铁伟	监事会主席	第一届监事会	2015 年度第一次临时股东大会选聘	2015.11.12-2018.11.11
2	黎祖尧	监事	第一届监事会	2015 年度第一次临时股东大会选聘	2015.11.12-2018.11.11
3	许彬彬	职工监事	—	职工代表大会选聘	2015.11.12-2018.11.11

1、叶铁伟先生，1979 出生，中国国籍，无永久境外居留权，工商管理专业硕士学位，2001 年至 2004 年任亚微信息技术（安徽）有限公司项目经理、软件开发工程师，2004 年至 2006 年就读于北京邮电大学，2006 年至 2008 年任国家信息化测评中心高级研究员，现任本公司监事会主席、流程与信息技术部总监，分管公司流程与信息技术部。

叶铁伟先生的兼职单位及其与发行人的关联关系如下：

姓名	所任职务	兼职企业名称及职务		兼职单位与发行人关系
叶铁伟	监事	天津京德教育信息咨询有限公司	监事	本公司的关联方

叶铁伟先生与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

2、黎祖尧先生，1963 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，经济林专业硕士学位，1988 年至 1999 年任江西农业大学助教、讲师、副教授兼江西农业大学大港林场场长，1999 年至 2000 年任光彩事业（北京）国土绿化整理有限公司技术员、部门经理，2000 年至 2001 年任北京瑞泽医疗网络有限公司副总经理，2001 年至 2002 年任光彩事业（北京）国土绿化整理有限公司总经理，2002 年至 2004 年任国智景元副总经理，2004 年至 2006 年任创景视点（北京）旅游资源开发有限公司副总经理，2006 年至 2008 年任巅峰国智总经理，现任江西农业大学副教授、本公司监事会监事，不具体负责公司的经营管理。

黎祖尧先生的兼职单位及其与发行人的关联关系如下：

姓名	所任职务	兼职企业名称及职务		兼职单位与发行人关系
黎祖尧	监事	江西农业大学	副教授	—

黎祖尧先生与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

3、许彬彬女士，1982 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，会计学专业大专学历，2002 年至 2003 年任北京碧海长风科技有限公司会计，2003 年至今任职于本公司，现任公司监事会监事，主要从事预算相关分析工作。

许彬彬女士与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

公司监事会成员叶铁伟、黎祖尧、许彬彬均了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任。

（三）高级管理人员

本公司共有 7 名高级管理人员，具体情况如下：

序号	姓名	现任职务	选聘情况	任期
1	束盈	总经理	第二届董事会第一次会议聘任	2015.11.12-2018.11.11
2	刘惠	副总经理	第二届董事会第一次会议聘任	2015.11.12-2018.11.11
3	李树平	副总经理	第二届董事会第一次会议聘任	2015.11.12-2018.11.11
4	李晓东	副总经理	第二届董事会第一次会议聘任	2015.11.12-2018.11.11
5	许斌	董事会秘书、财务总监	第二届董事会第一次会议聘任	2015.11.12-2018.11.11

1、束盈女士，简历参见本节之“一/（一）董事会成员”。

2、刘惠女士，简历参见本节之“一/（一）董事会成员”。

3、李树平女士，简历参见本节之“一/（一）董事会成员”。

4、李晓东先生，1972 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，建筑设计与理论专业硕士学位，国家一级注册建筑师。1994 年至 2000 年任上海同济大学建筑设计研究院建筑师，2000 年至 2005 年任上海大乘建筑设计咨询有限公司设计总监，2005 年至 2010 年任阿特金斯顾问有限公司副董事，2010 年至 2013 年任艾肯设计董事，现任本公司副总经理，分管公司产品中心。

李晓东先生的兼职单位及其与发行人的关联关系如下：

姓名	所任职务	兼职企业名称及职务		兼职单位与发行人关系
李晓东	副总经理	艾肯设计	总经理	本公司的全资子公司

李晓东先生与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

5、许斌先生，1975 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，会计学专业学士学位，中国注册会计师，1997 年至 2001 年任中友会计师事务所项目经理，2001 年至 2011 年历任华清基业投资管理有限公司财务总监兼任华清基业投资管理有限公司董事、北京同创嘉业建设开发有限公司董事、同方华清投资管理

有限公司董事、清华紫光（北京）房地产开发有限公司董事、北京华清博丰创业投资有限公司监事、北京华清迈基投资有限公司监事、北京华清博远投资管理有限公司监事，2011 年至 2012 年任巅峰有限财务总监，现任本公司董事会秘书兼财务总监，分管公司董事会办公室和财务部。

许斌先生的兼职单位及其与发行人的关联关系如下：

姓名	所任职务	兼职企业名称及职务		兼职单位与发行人关系
许斌	董事会秘书、财务总监	巅峰美景	监事	本公司的全资子公司
		艾肯设计	监事	本公司的全资子公司
		川旅景区	监事	本公司的参股公司
		巅峰新赣南	监事	本公司的参股公司
		巅峰嘉业	监事	本公司的参股公司
		东港股份有限公司	独立董事	本公司的关联方

许斌先生与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

公司高级管理人员束盈、刘惠、李树平、李晓东、许斌均了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任。

（四）核心技术人员及外聘专家委员会

本公司十分重视高端技术人才队伍建设，经过多年的引进和培养，公司已拥有一支以文立玲、李晓东、黄健波等专家领军的旅游规划设计技术团队；此外，公司充分借用“外脑”，聘请了刘锋、李佐、靳亚利、陈建勤等业内专家作为智囊团，为公司的项目拓展和顺利实施提供强有力的技术支持保障。

1、核心技术人员

（1）李晓东先生，简历参见本节之“一/（三）高级管理人员”。

（2）文立玲女士，1968 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，资源与环境专业硕士学位。1993 年至 2001 年先后担任《旅游学刊》编辑、编委，《旅游业动态》副主编，《旅行社之友》编辑、编委，《中国酒店业》编辑、编委，

2001 年至今先后担任设计中心、规划设计院、巅峰有限副总经理，现任本公司总策划师，负责公司业务培训和项目技术支持。

文立玲女士曾主持或参与包括国家级、省级区域性及重要旅游区的总体规划与策划，著名旅游（景）区的详细规划等上百个旅游项目和研究课题，并曾应国家旅游局之邀，参加国家 AAAAA 级景区的评定与验收工作，主持及参与各省自治区直辖市、各地市组织的旅游规划、旅游营销的讲座、论坛与培训班上百场，主持及参与各省、市旅游规划评审上百项。

文立玲女士与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

（3）杜学先生，1962 年 2 月出生，中国国籍，无永久境外居留权，工商管理专业硕士学位，1985 年 7 月至 1998 年 10 月历任北京第二外国语学院旅游研究所助理研究员、讲师，1998 年 11 月至 2006 年 3 月任北京第二外国语学院旅游管理系主任、副教授，2006 年 4 月至 2012 年 10 月任阿特金斯旅游咨询技术董事，2012 年 11 月至 2013 年 5 月任艾肯设计首席旅游专家，2013 年 5 月至今任本公司产品中心下属旅游目的地设计事业部总经理，负责旅游目的地设计事业部经营管理工作。

杜学先生著有《旅游规划理论与实践创新研究》等学术专著，主编《旅游交通概论》、《酒店工程管理》、《大型活动的组织与管理》等高等旅游院校教材，参与编著《中国旅游百科全书》、《中国旅游大辞典》等国家级权威旅游辞书。

杜学先生与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

（4）申杰玲女士，1982 年 8 月出生，中国国籍，无永久境外居留权，艺术设计专业学士学位，2006 年 7 月至 2007 年 1 月担任北京来也旅游规划设计院规划设计师，2007 年 1 月至 2008 年 5 月历任规划设计院、巅峰有限规划设计师，2008 年 6 月至 2011 年 12 月任巅峰有限项目经理，2012 年 1 月至 2014 年 10 月历任巅峰有限、本公司产品中心下属旅游目的地设计事业部副总经理，2014 年 10 月至今任产品中心下设文旅地产中心主任，协助组建项目团队，监

督项目的进度与质量等，兼任中国房地产业协会经营管理委员会旅游地产研究中心副主任。

申杰玲女士曾主笔撰写《2011 年 CTC 创意旅游综合体研究报告》、《2012 年 CTC 创意旅游综合体研究报告》，并在 2011 年、2012 年中国旅游投资大会发布。

申杰玲女士与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

（5）黄健波先生，1981 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，艺术设计专业学士学位；2005 年至 2006 年任美国兰德景观设计公司景观设计师，2006 年至 2008 年任深圳市建筑设计研究总院北京分院主任景观设计师，2008 年 7 月至今历任巅峰有限、本公司设计师、产品中心下属景观规划设计事业部副总经理，产品中心下设乡旅产业发展中心主任，协助负责景观规划设计事业部经营管理工作。黄健波先生曾主持或参与多项国内重点区域的旅游规划设计项目。

黄健波先生与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

（6）胡晓苒女士，1982 年 10 月出生，中国国籍，无永久境外居留权，旅游管理专业硕士学位，2007 年至今历任规划设计院、巅峰有限和本公司项目经理，产品中心下属旅游规划事业部技术总监，曾主持或参与多个不同类型的旅游规划设计项目。

胡晓苒女士与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

2、外聘专家委员会

（1）刘锋先生，1972 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，人文地理学专业博士学位，清华大学公共管理学院公共管理专业博士后，2002 年至 2011 年历任国务院发展研究中心发展战略和区域经济研究部副研究员、研究员、研究室主任，2011 年至 2013 年任国务院发展研究中心公共管理与人力资源研究所研究员兼东方文化与城市发展研究所所长，现任北京外国语大学国际商学院

教授、国际休闲经济促进会副主席，兼任本公司外聘专家委员会主任委员，负责公司业务培训和项目技术支持，著有旅游书籍《刘锋讲旅游》、《中国西部旅游发展战略研究》。

刘锋先生与本公司董事长兼总经理束盈女士为配偶关系，与公司董事、副总经理刘惠女士为兄妹关系。

（2）李佐先生，1957 年 10 月出生，中国国籍，无永久境外居留权，地理学专业硕士学位，中国科学院研究员，北京市旅游学会常务理事，曾主持或参与包括国家级、省区级区域性及重要旅游区的总体规划与策划，著名旅游（景）区的详细规划等上百个旅游项目和研究课题，曾多次参加由全国红色旅游工作协调小组办公室以及相关各省市组织的红色旅游发展与研究的讲座、论坛。2002 年至 2011 年 5 月先后任规划设计院高级项目经理、董事，2011 年 6 月至今兼任本公司外聘专家委员会副主任委员，负责公司业务培训和项目技术支持。

李佐先生与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

（3）靳亚利先生，1955 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，雕塑专业学士学位，1982 年至 1992 年任北京汽车工业总公司技术处设计师，1992 年至 1994 年任北京司达展示会社法人代表、总经理，1994 年至 1995 年任北京金桥通达广告有限公司法人代表、总经理，1995 年至 1999 年任北京矿冶建筑设计院张勇工作室设计师，1999 年至 2007 年任澳大利亚澳斯亚文化传播有限公司副总经理，2007 年至 2011 年任北京天地长风旅游咨询有限公司设计师，现为自由职业者，兼任本公司外聘专家委员会委员，负责公司业务培训和项目技术支持。

靳亚利先生与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

（4）陈建勤先生，1961 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，历史学博士学位，1999 年任教于扬州大学，1999 年至今任教于上海大学，兼任本公司外聘专家委员会委员，负责公司业务培训和项目技术支持。

陈建勤先生与本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在亲属关系。

二、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员及其近亲属持有发行人股份情况

本公司现任董事、监事、高级管理人员及核心技术人员及其近亲属最近三年持有公司股份的变化情况如下：

姓名	现任职务	本招股说明书签署日		2015年末持股数量（万股）	2014年末持股数量（万股）	2013年末持股数量（万股）
		持股数量（万股）	持股比例（%）			
束盈	董事长、总经理	1,895.69	63.19	1,895.69	1,869.67	1,861.27
朱际翔	董事	401.99	13.40	401.99	401.99	401.99
刘惠	董事、副总经理	76.71	2.56	76.71	76.71	76.71
李树平	董事、副总经理	75.31	2.51	75.31	75.31	75.31
叶铁伟	监事会主席	1.50	0.05	1.50	1.50	1.50
黎祖尧	监事	44.37	1.48	44.37	44.37	44.37
许彬彬	监事	1.00	0.03	1.00	1.00	1.00
许斌	董事会秘书、财务总监	15.00	0.50	15.00	15.00	15.00
文立玲	总策划师	171.00	5.70	171.00	171.00	171.00
黄健波	景观规划设计事业部副总经理	1.98	0.07	1.98	1.98	1.98
申杰玲	旅游目的地设计事业部副总经理	2.00	0.07	2.00	2.00	2.00
胡晓苒	旅游规划事业部技术总监	1.50	0.05	1.50	1.50	1.50

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术

人员及其近亲属持有公司股份不存在质押和冻结情况。

三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他对外投资情况如下：

姓名	现任职务	对外投资情况	注册资本	持股比例
束盈	董事长、总经理	广东天龙油墨集团股份有限公司	29,057.08 万元	0.90%
朱际翔	董事	上海新际创业投资有限责任公司	1,500.00 万元	90.00%
		霍尔果斯诺千金创业投资合伙企业（有限合伙）注1	10,000.00 万元	90.10%
		上海诺千金创业投资中心（有限合伙）注2	2,400.00 万元	90.10%
		苏州里程投资顾问有限公司	100.00 万元	50.00%
		苏州英华特涡旋技术有限公司	1000.00 万元	16.30%
		江苏兰博文钻探装备科技有限公司	1,000.00 万元	24.00%
		北京景新电气技术开发有限责任公司	1,150.00 万元	20.86%
		苏州景新电气有限公司	3,000.00 万元	20.86%
		江苏东瑞磁材有限公司注3	3,200.00 万元	6.93%
		苏州星诺奇科技股份有限公司	2,373.38 万元	13.57%
		苏州赛尔科技有限公司	1,711.00 万元	7.60%
		苏州达菲特过滤技术股份有限公司	2,400.00 万元	3.86%
		罗益（无锡）生物制药有限公司注4	9,616.59 万元	4.36%
		苏州银点信息技术股份有限公司	2,261.56 万元	25.71%
		苏州阿诺精密切削技术股份有限公司注5	5,100.00 万元	7.27%
		深圳市银点企业管理有限公司	301.18 万元	31.63%
		苏州工业园区富悦股权投资管理合伙企业（有限合伙）注6	200.00 万元	40.00%
		苏州迈星机床有限公司注7	1,150.30 万元	31.85%
		苏州中联华研新材料有限公司	1,111.11 万元	9.50%
		天津康希诺生物技术有限公司注8	10,600.00 万元	3.71%

姓名	现任职务	对外投资情况	注册资本	持股比例
		广东泛瑞新材料有限公司注9	3,300 万元	6.30%
刘贵彬	独立董事	瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）	9,600.00 万元	0.31%
		上海硕乐投资中心（有限合伙）	5,000.00 万元	12.00%
叶铁伟	监事	天津京德教育信息咨询有限公司	6.00 万元	30.00%

注：1、朱际翔直接持有霍尔果斯诺千金创业投资合伙企业（有限合伙）89.10%的财产份额，通过上海新际创业投资有限责任公司持有霍尔果斯诺千金创业投资合伙企业（有限合伙）1.00%的财产份额。

2、朱际翔直接持有上海诺千金创业投资中心（有限合伙）89.10%的财产份额，通过上海新际创业投资有限责任公司持有上海诺千金创业投资中心（有限合伙）1.00%的财产份额。

3、朱际翔通过霍尔果斯诺千金创业投资合伙企业（有限合伙）间接持有江苏东瑞磁材有限公司 6.93%股权。

4、朱际翔通过霍尔果斯诺千金创业投资合伙企业（有限合伙）间接持有罗益（无锡）生物制药有限公司 4.36%股权。

5、朱际翔通过上海新际创业投资有限公司间接持有苏州阿诺精密切削技术股份有限公司 7.27%股权。

6、朱际翔直接持有苏州工业园区富悦股权投资管理合伙企业（有限合伙）35.00%的财产份额，通过上海新际创业投资有限责任公司持有上海诺千金创业投资中心（有限合伙）5.00%的财产份额。

7、朱际翔通过上海诺千金创业投资中心（有限合伙）持有苏州迈星机床有限公司 31.85%股权。

8、朱际翔通过上海诺千金创业投资中心（有限合伙）持有天津康希诺生物技术有限公司 3.71%股权。

9、朱际翔通过霍尔果斯诺千金创业投资合伙企业（有限合伙）持有广东泛瑞新材料有限公司 6.30%股权。

截至本招股说明书签署日，除上述已披露的持股情况以外，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在其他对外投资。

四、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及外聘专家委员会委员薪酬情况

（一）董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及外聘专家委员会委员的薪酬组成

本公司独立董事在公司领取独立董事工作津贴，非独立董事和监事若在公司任职则领取相应的职务薪酬，未在公司任职的非独立董事和监事不领取薪酬。

报告期内，本公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及外聘专家委员会委员在当年的薪酬组成情况如下：

单位：万元

类别	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	薪酬	薪酬占利润总额比例	薪酬	薪酬占利润总额比例	薪酬	薪酬占利润总额比例
董事	151.16	4.53%	149.34	3.30%	144.92	3.25%
监事	37.87	1.14%	33.97	0.75%	22.15	0.50%
除董事外高级管理人员	87.37	2.62%	145.85	3.22%	116.78	2.62%
除董事、高级管理人员外的核心技术人员	206.60	6.19%	249.69	5.51%	275.40	6.19%
外聘专家委员会委员	106.66	3.20%	113.11	2.50%	93.72	2.10%
合计	**589.66**	**17.68%**	**691.96**	**15.28%**	**652.97**	**14.66%**

（二）董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及外聘专家委员会委员薪酬的确定依据

本公司依据《薪酬管理制度》、《绩效管理及考核制度》、《奖金核算及分配制度》等制度确定董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的薪酬。公司外聘专家的薪酬依据其付出劳务情况协商确定。

本公司根据人力资源部《专家管理办法》对外聘专家薪酬采取年薪制，分

首席顾问级、高级顾问级和顾问级三种类型进行评定，外聘专家的薪酬具体确定程序与分工如下：

部门	职责
薪酬与考核委员会	1、审定外聘专家薪酬管理相关制度、审定外聘专家年度薪酬总额； 2、协调和处理薪酬管理过程中的重大问题。
总裁办公会	1、讨论、审核专家薪酬管理的各项制度； 2、对外聘专家薪酬管理工作进行评价，并提出相应的意见或建议。
人力资源部	1、实施外聘专家薪酬管理制度； 2、汇总外聘专家考勤、绩效评价、核算外聘专家薪酬数据； 3、处理外聘专家薪酬管理过程中的日常问题。
财务部	1、审核外聘专家薪酬核算数据； 2、发放外聘专家薪酬； 3、对外聘专家薪酬管理提出改进的意见和建议。

（三）董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及外聘专家委员会委员领取薪酬所履行的程序

本公司 2013 年度股东大会审议通过《2011-2013 年关联交易报告》，确认报告期内的董事、监事、高级管理人员薪酬。本公司第一届董事会第十二次会议审议通过《关于确定公司高管薪酬的议案》，确认 2014 年高级管理人员薪酬。

（四）董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及外聘专家委员会委员最近一年从发行人及其关联企业领取的薪酬情况

2015 年，本公司的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及外聘专家委员会委员在公司领取薪酬的情况如下：

姓名	现任职务	从本公司领取的税前收入（万元）
束盈	董事长、总经理	51.03
朱际翔	董事	-
刘惠	董事、副总经理	40.83
李树平	董事、副总经理	38.29
刘贵彬	独立董事	7.00
邹风	独立董事	7.00

姓名	现任职务	从本公司领取的税前收入（万元）
华彧民	独立董事	7.00
叶铁伟	监事会主席	23.67
黎祖尧	监事	-
许彬彬	监事	14.21
侯建东	副总经理，2015 年辞任	11.59
李晓东	副总经理	44.86
许斌	董事会秘书、财务总监	30.91
冶青	创新研究院院长，2015 年辞任	20.09
文立玲	总策划师	32.81
杜学	旅游目的地设计事业部总经理	47.63
杨韵新	区域及城市规划事业部总经理，2015 年辞任	11.94
王丹	创新研究院技术总监，2015 年辞任	19.84
申杰玲	旅游目的地设计事业部副总经理	27.76
黄健波	景观规划设计事业部副总经理	23.40
胡晓苒	旅游规划事业部技术总监	23.12
刘锋	外聘专家委员会主任委员	36.06
李佐	外聘专家委员会委员	23.63
靳亚利	外聘专家委员会委员	9.22
陈建勤	外聘专家委员会委员	37.76

截至本招股说明书签署日，本公司全部董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及外聘专家委员会委员未在公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领取薪酬。

（五）董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及外聘专家委员会委员所享受的其他待遇和退休金计划

除上述薪酬和参与国家统筹的社保外，本公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员未从公司享受其他待遇和退休金计划；除上述薪酬外，外聘专家委员会委员未从公司享受其他待遇和退休金计划。

五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与发行人签订

的协议及履行情况

本公司与前述在公司任职的人员签订了《劳动合同》或《劳务协议》。此外，公司还与董事、监事、高级管理人员、核心技术人员签订了《保密协议》。截至本招股说明书签署日，上述协议履行情况良好。

六、最近两年董事、监事和高级管理人员的变动情况

（一）董事变动情况及原因

2013 年初，束盈为本公司董事长，朱际翔、刘惠、李树平、刘贵彬、陈荣、邹风为公司董事。最近两年公司董事的变动情况如下：

序号	董事会组成	变动事项、内部决议情况	选举/变动日期
1	束盈、朱际翔、刘惠、李树平、刘贵彬、邹风、华彧民（其中，刘贵彬、邹风、华彧民为独立董事）	2014 年 2 月，因个人原因，陈荣辞去独立董事职务，在公司聘任新独立董事之前，陈荣仍履行独立董事职责。2014 年 5 月 28 日，本公司召开 2013 年度股东大会，同意华彧民接替陈荣担任公司独立董事	2014.5.28
2	束盈、朱际翔、刘惠、李树平、刘贵彬、邹风、华彧民（其中，刘贵彬、邹风、华彧民为独立董事）	2015 年 11 月，公司 2015 年第一次临时股东大会选聘束盈、朱际翔、刘惠、李树平、刘贵彬、邹风、华彧民为第二届董事会董事	2015.11.12

（二）监事变动情况及原因

2013 年初，叶铁伟为本公司监事会主席，黎祖尧、许彬彬为公司监事。2015 年 11 月 12 日，公司 2015 年第一次临时股东大会选聘叶铁伟、黎祖尧为公司第二届监事会监事；2015 年 10 月 27 日，公司职工代表大会选举许彬彬担任公司第二届监事会职工监。2015 年 11 月 12 日，公司第二届监事会第一次会议选举叶铁伟担任公司第二届监事会主席。

（三）高级管理人员变动情况及原因

2013 年初，刘惠为本公司总经理，蒋骏、李树平、齐晓波、侯建东为公司

副总经理，许斌为公司董事会秘书兼财务总监。最近两年公司高级管理人员的变动情况如下：

序号	高级管理人员组成	董事会聘任/辞任情况	选举/变动日期
1	总经理刘惠；副总经理蒋骏、李树平、齐晓波、侯建东；财务总监兼董事会秘书许斌	本公司召开第一届董事会第四次会议，聘任蒋骏为副总经理	2013.3.4
2	总经理蒋骏；副总经理刘惠、李树平、齐晓波、侯建东；财务总监兼董事会秘书许斌	本公司召开第一届董事会第五次会议，解聘刘惠的总经理职务，聘任刘惠为副总经理，解聘蒋骏的副总经理职务，聘任蒋骏为总经理	2013.4.23
3	总经理蒋骏；副总经理刘惠、李树平、侯建东、李晓东；财务总监兼董事会秘书许斌	齐晓波因个人原因离职，本公司召开第一届董事会第六次会议，解聘齐晓波的副总经理职务，聘任李晓东为副总经理	2013.6.4
4	总经理束盈；副总经理蒋骏、刘惠、李树平、侯建东、李晓东；财务总监兼董事会秘书许斌	本公司召开第一届董事会第十次会议，解聘蒋骏的总经理职务，聘任蒋骏为副总经理，聘任束盈为总经理	2013.11.26
5	总经理束盈；副总经理刘惠、李树平、侯建东、李晓东；财务总监兼董事会秘书许斌	蒋骏因个人原因辞去副总经理职务，本公司召开第一届董事会第十七次会议，解聘蒋骏的副总经理职务	2014. 12. 23
6	总经理束盈；副总经理刘惠、李树平、李晓东；财务总监兼董事会秘书许斌	侯建东因个人原因辞去副总经理职务，本公司召开第一届董事会第十九次会议，解聘侯建东的副总经理职务	2015.4.21
7	总经理束盈；副总经理刘惠、李树平、李晓东；董事会秘书兼财务总监许斌	2015 年 11 月，公司第二届董事会选聘束盈担任公司总经理，选聘刘惠、李树平、李晓东担任公司副总经理，选聘许斌担任公司董事会秘书兼财务总监	2015.11.12

本公司上述高级管理人员的变动有利于公司的进一步发展，均履行了必要的法律程序，符合相关法律、法规和《公司章程》的规定。报告期内，公司实际控制人并未发生变化，核心管理成员稳定，上述变动未对公司经营战略、经营模式产生重大影响。

七、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度

以及董事会专门委员会的运行情况

（一）报告期内发行人公司治理情况

2013 年 11 月 26 日，公司 2013 年第四次临时股东大会审议通过了《信息披露管理制度》、《募集资金管理制度》等公司治理制度。

自整体变更为股份公司以来，公司严格按照各项规章制度规范运行，相关机构及人员均依法合规地行使各自的权利、履行各自的义务，保证了股东的利益。

（二）股东大会制度的运行情况

自本公司设立以来，股东大会一直严格按照《公司法》、中国证监会关于公司治理的有关规定及《公司章程》的要求规范运作。截至本招股说明书签署日，公司共召开 14 次股东大会，全体股东及股东代表出席会议，部分董事、监事、高级管理人员列席会议。相关会议召开程序、决议内容及签署等符合《公司法》和《公司章程》的规定，不存在董事会、管理层违反《公司法》、《公司章程》及相关制度等要求行使权力的行为。

本公司历次股东大会的召开情况如下：

序号	会议届次	召开时间	会议方式	出席股东所持表决权比例
1	创立大会暨第一次股东大会	2012 年 11 月 13 日	现场	100.00%
2	2012 年第二次临时股东大会	2012 年 12 月 14 日	现场	100.00%
3	2012 年第三次临时股东大会	2012 年 12 月 20 日	现场	100.00%
4	2013 年第一次临时股东大会	2013 年 6 月 4 日	现场	93.67%
5	2012 年年度股东大会	2013 年 6 月 25 日	现场	93.67%
6	2013 年第二次临时股东大会	2013 年 10 月 18 日	现场	90.74%
7	2013 年第三次临时股东大会	2013 年 11 月 10 日	现场	97.18%
8	2013 年第四次临时股东大会	2013 年 11 月 26 日	现场	100.00%
9	2014 年第一次临时股东大会	2014 年 4 月 2 日	现场	94.50%
10	2013 年年度股东大会	2014 年 5 月 28 日	现场	100.00%

序号	会议届次	召开时间	会议方式	出席股东所持表决权比例
11	2014 年第二次临时股东大会	2014 年 10 月 24 日	现场	82.44%
12	2014 年年度股东大会	2015 年 3 月 8 日	现场	100.00%
13	2015 年第一次临时股东大会	2015 年 11 月 12 日	现场	93.56%
14	2016 年第一次临时股东大会	2016 年 3 月 28 日	现场	100.00%

（三）董事会制度的运行情况

自股份公司设立以来，本公司董事会严格按照《公司法》、中国证监会关于公司治理的有关规定及《公司章程》的要求运行，先后召开 24 次会议，对需董事会审议事项进行审议并作出决议。董事会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录规范，对公司高级管理人员的考核选聘、公司重大生产经营决策、公司主要管理制度的制定、重大项目的投向等重大事宜作出了有效决议，确保了董事会的工作效率和科学决策。公司全体董事按照相关规定亲自出席或委托出席了历次董事会，依法行使权利和履行义务，不存在管理层、董事会违反《公司法》、《公司章程》及相关制度等要求行使职权的行为。

本公司历次董事会的召开情况如下：

序号	会议	召开时间	会议方式	出席董事人数
1	第一届董事会第一次会议	2012 年 11 月 13 日	现场	7 人
2	第一届董事会第二次会议	2012 年 11 月 28 日	现场	7 人
3	第一届董事会第三次会议	2012 年 12 月 17 日	现场	7 人
4	第一届董事会第四次会议	2013 年 3 月 4 日	现场	7 人
5	第一届董事会第五次会议	2013 年 4 月 23 日	现场	7 人
6	第一届董事会第六次会议	2013 年 6 月 4 日	现场	7 人
7	第一届董事会第七次会议	2013 年 9 月 28 日	现场	7 人
8	第一届董事会第八次会议	2013 年 10 月 24 日	现场	7 人
9	第一届董事会第九次会议	2013 年 11 月 10 日	现场	7 人
10	第一届董事会第十次会议	2013 年 11 月 26 日	现场	7 人
11	第一届董事会第十一次会议	2014 年 3 月 17 日	现场	7 人
12	第一届董事会第十二次会议	2014 年 5 月 6 日	现场	7 人

序号	会议	召开时间	会议方式	出席董事人数
13	第一届董事会第十三次会议	2014 年 9 月 1 日	现场	7 人
14	第一届董事会第十四次会议	2014 年 10 月 8 日	现场	7 人
15	第一届董事会第十五次会议	2014 年 10 月 15 日	现场	7 人
16	第一届董事会第十六次会议	2014 年 10 月 22 日	现场	7 人
17	第一届董事会第十七次会议	2014 年 12 月 23 日	现场	7 人
18	第一届董事会第十八次会议	2015 年 2 月 15 日	现场	7 人
19	第一届董事会第十九次会议	2015 年 4 月 21 日	现场	7 人
20	第一届董事会第二十次会议	2015 年 9 月 15 日	现场	7 人
21	第一届董事会第二十一次会议	2015 年 10 月 27 日	现场	7 人
22	第二届董事会第一次会议	2015 年 11 月 12 日	现场	7 人
23	第二届董事会第二次会议	2016 年 3 月 11 日	现场	7 人
24	第二届董事会第三次会议	2016 年 3 月 12 日	现场	7 人

（四）监事会制度的运行情况

股份公司设立以来，本公司监事会严格按照《公司法》、中国证监会关于公司治理的有关规定及《公司章程》的要求运行，先后召开了 10 次会议，对需监事会审议事项进行审议，并作出决议。报告期内，公司监事会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录规范，对公司董事会工作的监督、高级管理人员的考核、公司重大生产经营决策、关联交易的执行、主要管理制度的制定、重大项目的投向等重大事宜实施了有效监督，公司监事按照相关规定出席了历次监事会会议，依法行使权利和履行义务，不存在管理层、监事会违反《公司法》、《公司章程》及相关制度等要求行使职权的行为。

本公司历次监事会召开情况如下：

序号	会议	召开时间	会议方式	出席监事人数
1	第一届监事会第一次会议	2012 年 11 月 13 日	现场	3 人
2	第一届监事会第二次会议	2013 年 6 月 4 日	现场	3 人
3	第一届监事会第三次会议	2013 年 11 月 10 日	现场	3 人
4	第一届监事会第四次会议	2014 年 5 月 6 日	现场	3 人

序号	会议	召开时间	会议方式	出席监事人数
5	第一届监事会第五次会议	2014 年 10 月 8 日	现场	3 人
6	第一届监事会第六次会议	2015 年 2 月 15 日	现场	3 人
7	第一届监事会第七次会议	2015 年 9 月 15 日	现场	3 人
8	第一届监事会第八次会议	2015 年 10 月 27 日	现场	3 人
9	第二届监事会第一次会议	2015 年 10 月 27 日	现场	3 人
10	第二届监事会第二次会议	2016 年 3 月 11 日	现场	3 人

（五）独立董事制度的履行情况

自本公司设立独立董事以来，独立董事均亲自出席董事会会议，依照相关法律和《公司章程》履行职责，以独立客观的立场参与公司重大事项的决策，并就职权范围内的相关事项发表独立董事意见，在公司完善人事、财务和关联交易管理、健全治理结构、规范企业运作等方面均发挥了积极的作用。

（六）董事会秘书制度的履行情况

2015 年 11 月 12 日，公司第二届董事会第一次会议继续聘任许斌为公司董事会秘书。

董事会秘书任职以来依照有关法律、法规和《公司章程》勤勉尽职，亲自出席了公司历次董事会、股东大会，并按照《公司章程》的有关规定完成历次会议记录。历次董事会、股东大会召开前，董事会秘书均按照《公司章程》的有关规定为独立董事及其他董事提供会议材料、会议通知等相关文件，认真地履行了相关职责。

（七）董事会战略委员会

2012 年 11 月 13 日，本公司第一届董事会第一次会议审议通过了《战略委员会工作细则》，设立战略委员会，主要负责对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并向董事会提出建议。

1、人员构成

战略委员会成员由 3 名董事组成，成员由董事长、1/2 以上独立董事或者全体董事的 1/3 以上提名，并由董事会选举产生。战略委员会设召集人 1 名，由公司董事长担任，负责主持战略委员会工作。

战略委员会委员任期与董事任期一致，委员任期届满，连选可连任。期间如有委员不再担任公司董事职务，自动失去委员资格，并由董事会根据上述规定补足委员人数。

2014 年 5 月 6 日，本公司第一届董事会第十二次会议审议通过了《关于更换独立董事的议案》，提名华彧民接替陈荣担任公司独立董事、董事会战略委员会委员、董事会提名委员会以及董事会薪酬与考核委员会委员，并担任董事会薪酬与考核委员会召集人。2014 年 5 月 28 日，公司 2013 年度股东大会审议通过上述议案。

2015 年 11 月 12 日，本公司第二届董事会第一次会议审议通过了《关于选举公司第二届董事会专门委员会委员的议案》，选举董事束盈、朱际翔以及独立董事华彧民为董事会战略委员会委员，其中束盈为召集人。

2、运行情况

本公司第一届董事会战略委员会历次会议召开情况如下：

序号	会议	召开时间	会议方式	出席董事人数
1	第一届董事会战略委员会第一次会议	2013 年 3 月 4 日	现场	3 人
2	第一届董事会战略委员会第二次会议	2013 年 4 月 23 日	现场	3 人
3	第一届董事会战略委员会第三次会议	2013 年 11 月 10 日	现场	3 人
4	第一届董事会战略委员会第四次会议	2014 年 5 月 6 日	现场	3 人
5	第一届董事会战略委员会第五次会议	2014 年 12 月 16 日	现场	3 人

（八）董事会审计与风险控制委员会

2012 年 11 月 13 日，本公司第一届董事会第一次会议审议通过了《审计与

风险控制委员会工作细则》，设立审计与风险控制委员会，负责提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计细则及其实施；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息及其披露；审查公司的内控细则。

1、人员构成

审计与风险控制委员会由 3 名公司董事组成，其中独立董事应占多数且其中一名独立董事须为会计专业人士。审计与风险控制委员会委员由董事长、1/2 以上独立董事或者全体董事的 1/3 以上提名，并由董事会选举产生。由董事会选举任命和解聘。审计与风险控制委员会设召集人一名，须为会计专业人士且为独立董事，负责主持委员会工作。

审计与风险控制委员会委员任期与董事任期一致。委员任期届满后，连选可以连任。期间如有委员不再担任公司董事职务或应当具有独立董事身份的委员不再具备《公司章程》所规定的独立性，自动失去委员资格，并由董事会根据上述规定补足委员人数。

2015 年 11 月 12 日，本公司第二届董事会第一次会议审议通过了《关于选举公司第二届董事会专门委员会委员的议案》，选举董事李树平以及独立董事刘贵彬、邹风为董事会审计与风险控制委员会委员，其中刘贵彬为召集人。

2、运行情况

本公司第一届董事会审计与风险控制委员会历次会议召开情况如下：

序号	会议	召开时间	会议方式	出席董事人数
1	第一届董事会审计与风险控制委员会第一次会议	2013 年 3 月 4 日	现场	3 人
2	第一届董事会审计与风险控制委员会第二次会议	2013 年 6 月 4 日	现场	3 人
3	第一届董事会审计与风险控制委员会第三次会议	2013 年 11 月 10 日	现场	3 人
4	第一届董事会审计与风险控制委员会第四次会议	2013 年 11 月 26 日	现场	3 人
5	第一届董事会审计与风险控制委员会第五次会议	2014 年 5 月 6 日	现场	3 人
6	第一届董事会审计与风险控制委员会第六次会议	2014 年 8 月 27 日	现场	3 人

序号	会议	召开时间	会议方式	出席董事人数
7	第一届董事会审计与风险控制委员会第七次会议	2014 年 9 月 30 日	现场	3 人
8	第一届董事会审计与风险控制委员会第八次会议	2015 年 2 月 4 日	现场	3 人
9	第一届董事会审计与风险控制委员会第九次会议	2015 年 9 月 15 日	现场	3 人
10	第二届董事会审计与风险控制委员会第一次会议	2016 年 3 月 11 日	现场	3 人

（九）董事会提名委员会

2012 年 11 月 13 日，本公司第一届董事会第一次会议审议通过了《提名委员会工作细则》，设立提名委员会，主要负责对公司董事、高级管理人员的选任程序、标准和任职资格进行审议并向董事会提出建议。

1、人员构成

提名委员会由 3 名董事组成，其中独立董事应占多数。提名委员会委员由董事长、二分之一以上独立董事或者全体董事的三分之一以上提名，并由董事会选举产生。提名委员会设召集人一名，由独立董事委员担任，负责主持提名委员会工作。

提名委员会委员任期与董事任期一致，委员任期届满，连选可以连任。期间如有委员不再担任公司董事职务或应当具有独立董事身份的委员不再具备《公司章程》所规定的独立性，自动失去委员资格，并由董事会根据上述第三条至第五条规定补足委员人数。

2014 年 5 月 6 日，本公司第一届董事会第十二次会议审议通过了《关于更换独立董事的议案》，提名华彧民接替陈荣担任公司独立董事、董事会战略委员会委员、董事会提名委员会以及董事会薪酬与考核委员会委员，并担任董事会薪酬与考核委员会召集人。2014 年 5 月 28 日，公司 2013 年度股东大会审议通过上述议案。

2015 年 11 月 12 日，本公司第二届董事会第一次会议审议通过了《关于选

举公司第二届董事会专门委员会委员的议案》，选举董事刘惠以及独立董事邹风、华彧民为董事会提名委员会委员，其中邹风为召集人。

2、运行情况

本公司第一届董事会提名委员会历次会议召开情况如下：

序号	会议	召开时间	会议方式	出席董事人数
1	第一届董事会提名委员会第一次会议	2013 年 3 月 4 日	现场	3 人
2	第一届董事会提名委员会第二次会议	2013 年 4 月 23 日	现场	3 人
3	第一届董事会提名委员会第三次会议	2013 年 6 月 4 日	现场	3 人
4	第一届董事会提名委员会第四次会议	2013 年 11 月 26 日	现场	3 人
5	第一届董事会提名委员会第五次会议	2014 年 5 月 6 日	现场	3 人
6	第一届董事会提名委员会第六次会议	2014 年 12 月 16 日	现场	3 人
7	第一届董事会提名委员会第七次会议	2015 年 4 月 15 日	现场	3 人
8	第一届董事会提名委员会第八次会议	2015 年 10 月 27 日	现场	3 人

（十）董事会薪酬与考核委员会

2012 年 11 月 13 日，本公司第一届董事会第一次会议审议通过了《薪酬与考核委员会工作细则》，设立薪酬与考核委员会，主要负责制定公司董事及高级管理人员的考核标准并进行考核，负责制定、审查公司董事及高级管理人员的薪酬政策与方案，对董事会负责。

1、人员构成

薪酬与考核委员会成员由 3 名董事组成，其中独立董事应占多数。薪酬与考核委员会委员由董事长、1/2 以上独立董事或者全体董事的 1/3 以上提名，并由董事会选举产生。薪酬与考核委员会设召集人一名，由独立董事委员担任，负责主持委员会工作。

薪酬与考核委员会委员任期与董事任期一致，委员任期届满，连选可以连任。期间如有委员不再担任公司董事职务或应当具有独立董事身份的委员不再具备《公司章程》所规定的独立性，自动失去委员资格，并由董事会根据上述规定补足委员人数。

2014 年 5 月 6 日，本公司第一届董事会第十二次会议审议通过了《关于更换独立董事的议案》，提名华彧民接替陈荣担任公司独立董事、董事会战略委员会委员、董事会提名委员会以及董事会薪酬与考核委员会委员，并担任董事会薪酬与考核委员会召集人。2014 年 5 月 28 日，公司 2013 年度股东大会审议通过上述议案。

2015 年 11 月 12 日，本公司第二届董事会第一次会议审议通过了《关于选举公司第二届董事会专门委员会委员的议案》，选举董事束盈以及独立董事华彧民、刘贵彬为董事会薪酬与考核委员会委员，其中华彧民为召集人。

2、运行情况

本公司第一届董事会薪酬与考核委员会历次会议召开情况如下：

序号	会议	召开时间	会议方式	出席董事人数
1	第一届董事会薪酬与考核委员会第一次会议	2013 年 3 月 4 日	现场	3 人
2	第一届董事会薪酬与考核委员会第二次会议	2013 年 11 月 26 日	现场	3 人
3	第一届董事会薪酬与考核委员会第三次会议	2014 年 5 月 6 日	现场	3 人
4	第一届董事会薪酬与考核委员会第四次会议	2014 年 12 月 16 日	现场	3 人
5	第一届董事会薪酬与考核委员会第五次会议	2015 年 2 月 4 日	现场	3 人

八、发行人管理层对内部控制的自我评估意见以及注册会计师

对发行人内部控制的鉴证意见

（一）发行人管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评估意见

本公司董事会认为，公司已按照《企业内部控制基本规范》的要求，结合自身的经营情况，建立了较为完整、合理的内部控制制度，所建立的内部控制制度贯穿于公司经营活动的各层面和各环节并有效实施，截至 2015 年 12 月 31 日止在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

（二）注册会计师对发行人内部控制的鉴证意见

大华会计师接受本公司委托，审核了公司内部控制的有效性，并于 2016 年 3 月 11 日出具“[2016]00011 号”《内部控制鉴证报告》，认为“巅峰智业按照《内部会计控制规范-基本规范（试行）》和相关规定于 2015 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

九、发行人近三年合规情况

本公司子公司艾肯设计在 2010 年年底制作该公司网站时，将部分艾肯设计现有设计人员参与的项目作为艾肯设计项目经验对外展示，上述项目的承做时间发生于艾肯设计成立之前。上海市工商行政管理局崇明分局认为艾肯设计涉嫌虚假宣传，2014 年 11 月 24 日，上海市工商行政管理局崇明分局出具《行政处罚决定书》（沪工商崇案处字[2014]第 300201410260 号），对艾肯设计处以罚款 3 万元整。2016 年 1 月 15 日，上海市崇明县市场监督管理局出具《证明》：“上海艾肯联合建筑规划设计顾问有限公司，自 2013 年 1 月 1 日至证明开具之日，除 2014 年 11 月 24 日因涉嫌虚假宣传被处罚（非重大违法行为）外，尚未发现其他因违反工商行政管理法律法规的违法行为而受到工商机关行政处罚的记录。”

除上述事项外，报告期内，本公司依法经营、规范运作，未受到任何国家行政及行业主管部门的重大处罚。

本公司与内蒙古呼和浩特市赛罕区建设局于 2011 年 2 月签署《内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计服务合同》，与呼和浩特园林管理局于 2011 年 3 月签署《内蒙古敕勒川公园景观方案、扩初、施工图设计服务合同》，以及与呼和浩特市回民区住房和城乡建设局于2011年6月签署《呼市成吉思汗大街（扎达盖河至乌素图沟）景观工程方案、扩初、施工图设计服务合同》。上述 3 项景观工程项目各单项工程总投资额均超过 2,000 万元。

截至 2015 年 12 月，《呼市成吉思汗大街（扎达盖河至乌素图沟）景观工程方案、扩初、施工图设计服务合同》、《内蒙古敕勒川公园景观方案、扩初、施工图设计服务合同》、《内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计服务合同》已执行完毕，《呼市成吉思汗大街（扎达盖河至乌素图沟）景观工程方案、扩初、施工图设计服务合同》和《内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计服务合同》尚有部分应收账款未收回。

本公司拥有风景园林工程设计专项乙级资质。根据原中华人民共和国建设部《工程设计资质标准》（建市[2007]86 号）附件 6-5《风景园林工程设计专项资质标准》，拥有风景园林工程设计专项乙级资质的主体可承担业务范围为中型以下规模风景园林工程项目和投资额在 2,000 万元以下的大型风景园林工程项目的设计。公司上述 3 项景观工程项目超出风景园林工程设计专项乙级资质可承接的业务范围。呼和浩特市园林管理局、呼和浩特市回民区住房和城乡建设局、呼和浩特市赛罕区住房和城乡建设局认可公司规划设计能力，选择公司承接上述 3 项景观工程项目的设计工作。

2014 年 6 月，呼和浩特市园林管理局、呼和浩特市回民区住房和城乡建设局、呼和浩特市赛罕区住房和城乡建设局分别出具《证明》，证明自 2011 年 1 月 1 日起至今，发行人在承做上述项目过程中，未发生重大违法违规行为，也未发生因违反相关法律法规而受到处罚的情形。

2015 年 7 月 16 日，内蒙古呼和浩特市赛罕区住房和城乡建设局出具《证明》，证明其在与发行人签署《内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计服务合同》时知晓发行人拥有风景园林工程设计专项乙级资质的情况，因资质问题与发行人不存在可预见的法律纠纷，也不会因资质问题对发行人进行行政处罚。

2015 年 7 月 17 日，内蒙古呼和浩特市回民区住房和城乡建设局出具《证明》，证明其在与发行人签署《呼市成吉思汗大街（扎达盖河至乌素图沟）景观工程方案、扩初、施工图设计服务合同》时知晓发行人拥有风景园林工程设计专项乙级资质的情况，因资质问题与发行人不存在可预见的法律纠纷，也不会因资质问题对发行人进行行政处罚。

2015 年 7 月 16 日，内蒙古呼和浩特市园林管理局出具《证明》，证明其在与发行人签署《内蒙古敕勒川公园景观方案、扩初、施工图设计服务合同》时知晓发行人拥有风景园林工程设计专项乙级资质的情况，因资质问题与发行人不存在可预见的法律纠纷。2015 年 7 月 27 日，内蒙古呼和浩特市城乡建设委员会出具《证明》：“目前，接园林局提供的情况，该合同中约定的所有工作内容已履行完成，且该项目在该合同履行中未产生任何法律纠纷。

2015 年 8 月 18 日，本公司控股股东、实际控制人束盈出具承诺函，承诺若因公司及其子公司超越资质从事相关设计业务受到主管机关行政处罚或与合同相对方因相关设计合同的履行产生任何诉讼、仲裁、索赔或其他任何法律纠纷，束盈将承担由此产生的所有经济损失、费用及承担任何相应的法律责任。

综上所述，截至本招股说明书签署日，公司上述 3 项景观工程项目合同约定的设计工作已履行完毕。内蒙古呼和浩特市赛罕区建设局等 3 家单位已知悉发行人资质情况，当地建设主管部门已出具《证明》，上述合同执行情况良好，不存在潜在法律纠纷，未来不会受到行政处罚，且公司控股股东、实际控制人束盈已出具相关承诺，对本次发行上市不构成实质性障碍。

保荐机构认为：针对与内蒙古呼和浩特市赛罕区建设局等 3 家单位签署的设计服务合同，内蒙古呼和浩特市赛罕区建设局等 3 家单位已知悉发行人资质情况，当地建设主管部门已出具《证明》，上述合同执行情况良好，不存在潜在法律纠纷，未来不会受到行政处罚，对本次发行上市不构成实质性障碍。

发行人律师认为：根据相关法律法规的规定、控股股东出具的承诺并经本所律师核查上述设计合同的履行情况，且鉴于发行人已取得合同相对方政府机关出具的证明确认该等机关知悉发行人履行上述合同的相关资质情况，并认可发行人的规划设计能力，在出具前述证明之时不存在行政处罚，发行人超越资

质从事相关设计业务应该不会受到政府主管机关的行政处罚，发行人与合同相对方不存在法律争议或纠纷，发行人超越资质从事相关设计业务的行为对本次发行上市不构成重大实质性障碍。

十、发行人资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况和对外担保情况

截至本招股说明书签署日，本公司控股股东、实际控制人及其所控制的企业不存在占用公司资金的情况。公司也不存在为控股股东、实际控制人及其所控制的企业提供担保的情况。

本公司的《公司章程》、《股东大会议事规则》等内部控制制度已经明确对外担保的审批权限和审议程序，从制度上保证了公司对外担保行为的规范性。

十一、发行人资金管理、对外投资、对外担保制度及执行情况

（一）资金管理制度

本公司按照《中华人民共和国会计法》、《现金管理暂行条例》等法律法规的要求制定了《货币资金管理制度》，对货币资金管理原则、现金管理、银行存款管理等事项作了明确规定。

根据《货币资金管理制度》，本公司严格按照国家的规定办理现金收支和银行存款结算。公司银行账户由财务部根据需要提出，报财务总监复核，经法定代表人批准后，方可开设和使用。公司银行账户只供公司经营业务收支结算使用，严禁出借账户供外公司或个人使用，严禁为外公司或个人代收代支、转账套现。公司财务部设资金管理岗，负责收集各部门的年度资金收支计划，编制公司的年度资金预算，提交公司预算管理领导小组讨论批准。预算外资金的使用由使用部门申请，董事长、总经理共同批准后，财务部方可办理。

（二）对外投资的政策以及制度安排

根据本公司《对外投资管理办法》相关规定，公司对外投资事项达到下列

标准之一的，应当提交股东大会审议：

1、对外投资涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 50%以上，该对外投资涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；

2、对外投资标的在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计主营业务收入的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；

3、对外投资标的在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元；

4、对外投资的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；

5、对外投资产生的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元；

6、法律、法规、规章、规范性文件及《公司章程》规定应当提交股东大会审议的其他标准。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

根据本公司《对外投资管理办法》相关规定，公司对外投资事项达到下列标准之一的，应当提交董事会审议：

1、对外投资涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 10%以上，该对外投资涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；

2、对外投资标的在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元；

3、对外投资标的在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元；

4、对外投资的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元；

5、对外投资产生的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%

以上，且绝对金额超过 100 万元。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

低于《对外投资管理办法》前条规定的标准的其他对外投资事项，应提交公司总经理决定。

若某一对外投资事项虽未达到《对外投资管理办法》需要公司董事会或股东大会审议的标准，而公司董事会、董事长或总经理认为该事项对公司构成或者可能构成较大风险的，可以提交股东大会或者董事会审议决定。

（三）对外担保的政策以及制度安排

根据本公司《对外担保管理办法》的相关规定，应由股东大会审批的对外担保，必须经董事会审议通过后，方可提交股东大会审批。须经股东大会审批的对外担保，包括但不限于下列情形：

1、单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；

2、公司及公司控股子公司的对外担保总额，超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；

3、为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；

4、按照担保金额连续 12 个月内累计计算原则，超过公司最近一期经审计总资产 30%的担保；

5、按照担保金额连续 12 个月内累计计算原则，超过公司最近一期经审计净资产 50%，且绝对金额超过 3,000 万元；

6、为公司关联方提供的担保，无论其数额大小；

7、相关法规或者《公司章程》规定的其他需要股东大会审议通过的担保情形。

董事会审议担保事项时，必须经出席董事会会议的 2/3 以上董事审议同意。上述第 4 项担保，应当经出席会议的股东所持表决权的 2/3 以上通过。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联人提供的担保议案时，该股东或者受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

除上述所列情形之外的所有对外担保，由公司董事会审议批准。

（四）资金管理、对外投资、对外担保制度的执行情况

本公司严格按照《货币资金管理制度》进行货币资金管理。

本公司严格按照《对外投资管理办法》履行了相关审批程序：

本公司 2013 年 3 月 4 日召开的第一届董事会战略委员会第一次会议和第一届董事会第四次会议审议通过了《关于洽谈收购上海艾肯联合建筑规划设计顾问有限公司的议案》。

本公司 2013 年 4 月 23 日召开的第一届董事会战略委员会第二次会议和第一届董事会第五次会议，以及 2013 年 6 月 4 日召开的 2013 年第一次临时股东大会会议审议通过了《关于受让北京巅峰美景科技有限责任公司 49%的股权的议案》。

自股份公司成立至今，本公司尚未发生对外担保事项。

十二、发行人保护投资者权益方面的政策及制度安排

本公司制订的《公司章程（草案）》、《信息披露管理办法》、《股东大会议事规则》等制度明确规定了投资者权益保护的相关条款，建立健全了信息披露的内容和流程，建立累积投票制选举公司董事，明确了对法定事项采取网络投票方式召开股东大会进行审议表决，对涉及中小投资者利益的事项设置了中小投资者单独计票并披露计票结果，保障了投资者尤其是中小投资者依法享有获取公司信息、参与重大决策和选择管理者等权利。

《公司章程（草案）》和本公司 2013 年度股东大会通过的《北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司股东长期回报规划和上市后未来三年分红计划》保障了投资者尤其是中小投资者依法享有资产收益的权利，参见本招股说明书“第

九节 财务会计信息与管理层分析”之“十六/（四）本次发行上市后的股利分配政策”和“十七、发行人股东未来分红回报规划”。

为进一步保障投资者合法权益，本公司及控股股东、实际控制人、全体董事、监事、高级管理人员出具了一系列承诺，参见本招股说明书“重大事项提示”。

十三、发行人薪酬水平

本公司核心业务旅游规划设计业务属于典型的智力密集型行业，丰富的专业人才储备系公司核心竞争力之一，为保持公司市场地位、增强公司竞争实力，在满足正常生产经营的前提下，公司尽量提高员工的薪酬待遇。报告期内，本公司各年度人均工资及奖金情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
职工人均工资奖金	12.57	13.55	12.58

注：职工人均工资奖金系根据公司合并口径正式员工及外聘人员的平均人数（按月末人数平均）计算。

第九节 财务会计信息与管理层分析

本公司 2013 年、2014 年及 2015 年的财务报告已经大华会计师审计，并出具了标准无保留意见的《审计报告》（大华审字[2016]000372 号）。大华会计师的审计意见如下：“我们认为，巅峰智业财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了巅峰智业 2015 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2013 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2015 年度、2014 年度、2013 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。”

非经特别说明，本节所列财务数据，均引自经申报会计师审计的公司财务报告，或根据其中相关数据计算得出；本公司提醒投资者关注和阅读本招股说明书附件之财务报表及审计报告全文，以获取全部的财务会计信息。非经特别说明，本节所列财务数据均为合并口径。

本节以公司报告期内财务数据及实际经营情况为基础，结合管理层对公司所处行业、公司各项业务的理解，对公司报告期财务状况、盈利能力、现金流量情况及变动趋势和影响因素进行了讨论与分析，供投资者参考。

一、最近三年经审计的合并财务报表

（一）合并资产负债表

单位：元

项目	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	78,689,509.20	69,296,756.48	64,306,431.40
应收账款	103,527,819.47	82,518,898.63	64,925,467.28
预付款项	11,715,277.37	10,736,117.19	13,757,320.50
其他应收款	6,847,587.05	4,835,443.51	7,262,501.17
存货	8,725,920.03	7,683,310.65	10,640,279.80
其他流动资产	175,640.07	-	7,871.69
流动资产合计	**209,681,753.19**	**175,070,526.46**	**160,899,871.84**

项目	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
非流动资产：			
长期股权投资	7,502,611.30	5,424,825.61	2,814,776.65
投资性房地产	2,386,774.37	2,549,431.97	2,712,089.57
固定资产	3,663,480.59	4,689,018.76	5,534,806.97
无形资产	467,621.90	440,233.17	251,736.08
商誉	6,402,357.11	6,402,357.11	6,402,357.11
长期待摊费用	3,984,326.87	5,171,076.43	6,248,812.88
递延所得税资产	3,088,985.90	2,961,695.68	1,771,385.53
非流动资产合计	**27,496,158.04**	**27,638,638.73**	**25,735,964.79**
资产总计	**237,177,911.23**	**202,709,165.19**	**186,635,836.63**
流动负债：			
短期借款	12,856,000.00	-	-
应付账款	8,362,971.09	4,880,497.53	10,422,292.51
预收款项	36,026,551.45	34,401,802.41	40,608,530.79
应付职工薪酬	16,823,550.50	17,221,887.14	20,394,041.98
应交税费	16,177,951.24	18,224,634.96	14,915,619.72
应付利息	23,540.20	-	-
其他应付款	1,943,929.62	2,498,973.91	3,523,430.26
流动负债合计	**92,214,494.10**	**77,227,795.95**	**89,863,915.26**
非流动负债：			
非流动负债合计		-	-
负债合计	**92,214,494.10**	**77,227,795.95**	**89,863,915.26**
股东权益：			
股本/实收资本	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00
资本公积	31,687,567.85	31,687,567.85	31,687,567.85
盈余公积	8,411,235.13	6,295,087.39	3,684,051.58
未分配利润	73,898,899.85	57,498,714.00	31,400,301.94
归属于母公司所有者权益	143,997,702.83	125,481,369.24	96,771,921.37
少数股东权益	965,714.30	-	-
股东权益合计	**144,963,417.13**	**125,481,369.24**	**96,771,921.37**
负债和股东权益总计	**237,177,911.23**	**202,709,165.19**	**186,635,836.63**

（二）合并利润表

单位：元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
一、营业收入	**219,050,523.00**	**234,380,258.70**	**208,939,368.81**
减：营业成本	101,653,029.98	106,638,504.18	99,263,729.33
营业税金及附加	2,041,536.22	2,065,971.18	1,736,904.52
销售费用	33,124,764.36	36,875,172.06	31,106,607.50
管理费用	39,833,268.66	41,684,978.69	29,908,981.48
财务费用	295,951.60	-487,204.03	-113,955.82
资产减值损失	8,705,967.84	3,178,182.52	2,955,160.68
加：公允价值变动收益	-	-	-
投资收益	-372,214.31	160,048.96	174,331.02
其中：对联营和合营企业的投资收益	-372,214.31	160,048.96	-825,668.98
二、营业利润	**33,023,790.03**	**44,584,703.06**	**44,256,272.14**
加：营业外收入	344,654.63	850,635.68	342,326.60
其中：非流动资产处置利得	45,010.36	125.00	-
减：营业外支出	12,501.14	149,659.95	72,659.71
其中：非流动资产处置损失	12,442.13	22,543.16	47,245.12
三、利润总额	**33,355,943.52**	**45,285,678.79**	**44,525,939.03**
减：所得税费用	6,453,895.63	10,576,230.92	11,850,425.08
四、净利润	**26,902,047.89**	**34,709,447.87**	**32,675,513.95**
归属于母公司所有者的净利润	26,916,333.59	34,709,447.87	33,130,229.35
少数股东损益	-14,285.70	-	-454,715.40
五、每股收益			
（一）基本每股收益	0.8972	1.1570	1.1043
（二）稀释每股收益	0.8972	1.1570	1.1043
六、其他综合收益	-	-	-
七、综合收益总额	**26,902,047.89**	**34,709,447.87**	**32,675,513.95**
归属于母公司所有者的综合收益总额	26,916,333.59	34,709,447.87	33,130,229.35
归属于少数股东的综	-14,285.70	-	-454,715.40

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
合收益总额			

（三）合并现金流量表

单位：元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	203,847,996.79	218,988,298.51	200,737,151.30
收到其他与经营活动有关的现金	2,745,387.40	3,473,535.43	1,431,194.10
经营活动现金流入小计	206,593,384.19	222,461,833.94	202,168,345.40
购买商品、接受劳务支付的现金	38,911,237.21	33,648,312.03	38,506,565.85
支付给职工以及为职工支付的现金	96,313,187.15	105,497,724.84	68,044,370.36
支付的各项税费	22,285,618.32	22,578,719.01	22,115,801.67
支付其他与经营活动有关的现金	39,686,112.24	41,418,370.12	39,451,144.37
经营活动现金流出小计	197,196,154.92	203,143,126.00	168,117,882.25
经营活动产生的现金流量净额	**9,397,229.27**	**19,318,707.94**	**34,050,463.15**
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	2,000,000.00	-	2,395,000.00
取得投资收益收到的现金	-	-	249,878.22
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	65,612.38	12,711.98	2,044,448.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
投资活动现金流入小计	2,065,612.38	12,711.98	4,689,326.22
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,969,270.09	3,274,879.84	9,915,607.50
投资支付的现金	4,450,000.00	2,450,000.00	1,979,600.00

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	3,617,207.37
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	6,419,270.09	5,724,879.84	15,512,414.87
投资活动产生的现金流量净额	**-4,353,657.71**	**-5,712,167.86**	**-10,823,088.65**
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	980,000.00	-	-
取得借款收到的现金	13,606,000.00	-	-
筹资活动现金流入小计	14,586,000.00	-	-
偿还债务支付的现金	750,000.00	1,800,000.00	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	8,986,818.84	6,016,215.00	42,090.00
支付其他与筹资活动有关的现金	500,000.00	800,000.00	1,000,000.00
筹资活动现金流出小计	10,236,818.84	8,616,215.00	1,042,090.00
筹资活动产生的现金流量净额	**4,349,181.16**	**-8,616,215.00**	**-1,042,090.00**
四、汇率变动对现金的影响	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	**9,392,752.72**	**4,990,325.08**	**22,185,284.50**
加：期初现金及现金等价物余额	69,296,756.48	64,306,431.40	42,121,146.90
期末现金及现金等价物余额	**78,689,509.20**	**69,296,756.48**	**64,306,431.40**

二、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况

（一）财务报表的编制基础

1、财务报表的编制基础

本公司根据实际发生的交易和事项，按照财政部颁布的《企业会计准则--基本准则》和具体企业会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释

及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”）进行确认和计量，在此基础上，结合中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》（2014 年修订）的规定，编制财务报表。

2、持续经营

本公司对报告期末起 12 个月的持续经营能力进行了评价，未发现对持续经营能力产生重大怀疑的事项或情况。因此，本公司财务报表系在持续经营假设的基础上编制。

（二）报告期内，合并财务报表的范围及变化情况

合并财务报表的合并范围包括本公司及本公司的子公司。子公司的经营成果和财务状况由控制开始日起至控制结束日止包含于合并财务报表中。本公司报告期内曾纳入合并范围内的子公司简要情况如下所示：

公司名称	成立日期	报告期内纳入合并报表时间	备注
巅峰旅投	2007 年 3 月 13 日	2013 年 1 月-2015 年 12 月	全资子公司，原系智业咨询全资子公司，巅峰有限间接持有该公司 100%股权；2012 年 7 月，该公司成为巅峰有限直接持有 100%股权的子公司
巅峰美景	2008 年 1 月 29 日	2013 年 1 月-2015 年 12 月	全资子公司，巅峰有限于 2012 年 9 月从束盈受让其 51%股权，同一控制下合并该公司，并自报告期期初将其纳入合并报表范围；2013 年 7 月本公司收购该公司全部少数股东股权
艾肯设计	2010 年 12 月 15 日	2013 年 7 月-2015 年 12 月	全资子公司，2013 年 7 月，李晓东、邵捷将持有的该公司全部股权转让给本公司，本公司将其纳入合并财务报表范围
吉安渼陂	2015 年 4 月 3 日	2015 年 4 月-2015 年 12 月	控股子公司，通过巅峰旅投持有其 51%股权，与吉安市文陂旅游发展有限公司共同出资设立

注：上述子公司中，巅峰美景系公司同一控制下企业合并取得的子公司，艾肯设计系公司非同一控制下企业合并取得的子公司，其余为公司通过投资设立的子公司。

报告期各期合并范围变动情况汇总如下：

期间	新纳入合并范围的子公司	不再纳入合并范围的子公司
2015 年度	吉安渼陂	无
2014 年度	无	无
2013 年度	艾肯设计	无

截至报告期期初和报告期各期末，纳入本公司合并报表范围内的子公司分别如下：

截止日	本公司并表子公司及持股比例
2015 年 12 月 31 日	巅峰旅投（100%）、巅峰美景（100%）、艾肯设计（100%）、吉安渼陂（51%）
2014 年 12 月 31 日	巅峰旅投（100%）、巅峰美景（100%）、艾肯设计（100%）
2013 年 12 月 31 日	巅峰旅投（100%）、巅峰美景（100%）、艾肯设计（100%）
2012 年 12 月 31 日	巅峰旅投（100%）、巅峰美景（51%）

注：本公司持股比例包括直接持股与间接持股。

本公司的子公司巅峰旅投、巅峰美景、艾肯设计和吉安渼陂的基本情况以及本公司报告期内转让或注销的子公司情况详见本招股说明书“第五节 本公司基本情况”之“三、发行人设立以来的重大资产重组情况”和“五、本公司控、参股公司情况”。

三、主要会计政策和会计估计

（一）合并财务报表的编制方法

1、合并范围

本公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司（包括本公司所控制的单独主体）均纳入合并财务报表。

2、合并程序

本公司以自身和各子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，编制合并财务报表。本公司编制合并财务报表，将整个企业集团视为一个会计主体，依据相关企业会计准则的确认、计量和列报要求，按照统一的会计政策，反映

本企业集团整体财务状况、经营成果和现金流量。

所有纳入合并财务报表合并范围的子公司所采用的会计政策、会计期间与本公司一致，如子公司采用的会计政策、会计期间与本公司不一致的，在编制合并财务报表时，按本公司的会计政策、会计期间进行必要的调整。

合并财务报表时抵销本公司与各子公司、各子公司相互之间发生的内部交易对合并资产负债表、合并利润表、合并现金流量表、合并所有者权益变动表的影响。如果站在企业集团合并财务报表角度与以本公司或子公司为会计主体对同一交易的认定不同时，从企业集团的角度对该交易予以调整。

（1）增加子公司或业务

在报告期内，若因同一控制下企业合并增加子公司的，则调整合并资产负债表的期初数；将子公司合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；将子公司或业务合并当期期初至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表，同时对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体自最终控制方开始控制时点起一直存在。

因追加投资等原因能够对同一控制下的被投资方实施控制的，视同参与合并的各方在最终控制方开始控制时即以目前的状态存在进行调整。在取得被合并方控制权之前持有的股权投资，在取得原股权之日与合并方和被合并方同处于同一控制之日孰晚日起至合并日之间已确认有关损益、其他综合收益以及其他净资产变动，分别冲减比较报表期间的期初留存收益或当期损益。

在报告期内，若因非同一控制下企业合并增加子公司的，则不调整合并资产负债表期初数；将子公司或业务自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司或业务自购买日至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。

在报告期内，若因非同一控制下企业合并增加子公司或业务的，则不调整合并资产负债表期初数；将该子公司或业务自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司或业务自购买日至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。

因追加投资等原因能够对非同一控制下的被投资方实施控制的，对于购买日之前持有的被购买方的股权，本公司按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益。购买日之前持有的被购买方的股权涉及权益法核算下的其他综合收益以及除净损益、其他综合收益和利润分配之外的其他所有者权益变动的，与其相关的其他综合收益、其他所有者权益变动转为购买日所属当期投资收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

（2）处置子公司或业务

1）一般处理方法

在报告期内，本公司处置子公司或业务，则该子公司或业务期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司或业务期初至处置日的现金流量纳入合并现金流量表。

因处置部分股权投资或其他原因丧失了对被投资方控制权时，对于处置后的剩余股权投资，本公司按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产的份额与商誉之和的差额，计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益或除净损益、其他综合收益及利润分配之外的其他所有者权益变动，在丧失控制权时转为当期投资收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

2）分步处置子公司

通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权的，处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况，通常表明应将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理：

①这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；

②这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；

③一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；

④一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易属于一揽子交易的，本公司将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理；但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易不属于一揽子交易的，在丧失控制权之前，按不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的股权投资的相关政策进行会计处理；在丧失控制权时，按处置子公司一般处理方法进行会计处理。

（3）购买子公司少数股权

本公司因购买少数股权新取得的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日（或合并日）开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整合并资产负债表中的资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

（4）不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的股权投资

在不丧失控制权的情况下因部分处置对子公司的长期股权投资而取得的处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整合并资产负债表中的资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

（二）现金及现金等价物的确定标准

在编制现金流量表时，将本公司库存现金以及可以随时用于支付的存款确认为现金。将同时具备期限短（一般从购买日起，三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小四个条件的投资，确定为现金等价物。

（三）应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

1、单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项的确认标准：

单项金额重大的具体标准为：本公司将单项期末金额为 100 万元以上（含）的应收款项，确定为单项金额重大的应收款项。单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法：单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

2、按组合计提坏账准备应收款项

（1）信用风险特征组合的确定依据

对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合，根据以前年度与之具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定应计提的坏账准备。

确定组合的依据：

组合 1	本公司参考应收款项的账龄进行信用风险组合分类，根据以往的历史经验并结合现实情况对坏账准备计提比例作出最佳估计
组合 2	合并财务报表范围内关联方之间的应收款项

（2）根据信用风险特征组合确定的计提方法

1）组合 1：采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1 年以内（含 1 年）	5	5
1－2 年	10	10
2－3 年	20	20
3－4 年	30	30
4－5 年	50	50

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
5 年以上	100	100

2）组合 2：采用余额百分比法计提坏账准备的：

组合名称	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
合并财务报表范围内关联方之间的应收款项	0	0

3、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由为：存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回款项。

坏账准备的计提方法为：根据应收款项的预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额进行计提。

（四）存货

1、存货的分类

存货主要包括执行中的设计业务、巅峰旅投执行中的咨询业务、巅峰美景执行中的智慧旅游业务、巅峰美景执行中的在建项目、低值易耗品等。在建项目核算内容主要包括已运送至客户指定之特定场所的系统硬件成本、尚在进行中的系统安装成本或系统整合成本、正在履行的其他义务所发生的成本。

2、存货的计价方法

存货在取得时，按成本进行初始计量，包括采购成本、加工成本和其他成本。存货发出时按个别认定法计价。

3、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

4、存货的盘存制度

采用永续盘存制。

5、低值易耗品和包装物的摊销方法

采用一次转销法。

（五）投资性房地产

投资性房地产是指为赚取租金或资本增值，或两者兼有而持有的房地产，包括已出租的土地使用权、持有并准备增值后转让的土地使用权、已出租的建筑物。

本公司的投资性房地产按其成本作为入账价值，外购投资性房地产的成本包括购买价款、相关税费和可直接归属于该资产的其他支出；自行建造投资性房地产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

本公司对投资性房地产采用成本模式进行后续计量，按其预计使用寿命及净残值率对建筑物和土地使用权计提折旧或摊销。投资性房地产的预计使用寿命、净残值率及年折旧（摊销）率列示如下：

类别	预计使用寿命（年）	预计净残值率（%）	年折旧（摊销）率（%）
房屋及建筑物	20-30	5	3.17-4.75

投资性房地产的用途改变为自用时，自改变之日起，本公司将该投资性房地产转换为固定资产或无形资产。自用房地产的用途改变为赚取租金或资本增值时，自改变之日起，本公司将固定资产或无形资产转换为投资性房地产。发生转换时，以转换前的账面价值作为转换后的入账价值。

当投资性房地产被处置，或者永久退出使用且预计不能从其处置中取得经济利益时，终止确认该项投资性房地产。投资性房地产出售、转让、报废或毁损的处置收入扣除其账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。

（六）固定资产

1、固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

（1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；

（2）该固定资产的成本能够可靠地计量。

2、固定资产初始计量

本公司固定资产按成本进行初始计量。其中，外购的固定资产的成本包括买价、进口关税等相关税费，以及为使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可直接归属于该资产的其他支出。自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。投资者投入的固定资产，按投资合同或协议约定的价值作为入账价值，但合同或协议约定价值不公允的按公允价值入账。购买固定资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，固定资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额，除应予资本化的以外，在信用期间内计入当期损益。

3、固定资产后续计量及处置

（1）固定资产折旧

固定资产折旧按其入账价值减去预计净残值后在预计使用寿命内计提。对计提了减值准备的固定资产，则在未来期间按扣除减值准备后的账面价值及依据尚可使用年限确定折旧额。

本公司根据固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值。并在年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。

各类固定资产的折旧方法、折旧年限和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	直线法	20-30	5	3.17-4.75
运输设备	直线法	4	5	23.75
办公及其他设备	直线法	3-5	5	19.00-31.67

（2）固定资产的后续支出

与固定资产有关的后续支出，符合固定资产确认条件的，计入固定资产成本；不符合固定资产确认条件的，在发生时计入当期损益。

（3）固定资产处置

当固定资产被处置、或者预期通过使用或处置不能产生经济利益时，终止确认该固定资产。固定资产出售、转让、报废或毁损的处置收入扣除其账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。

（七）无形资产与开发支出

无形资产是指本公司拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。

1、无形资产的初始计量

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益。

在非货币性资产交换具备商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；

不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

以同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按被合并方的账面价值确定其入账价值；以非同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按公允价值确定其入账价值。

内部自行开发的无形资产，其成本包括：开发该无形资产时耗用的材料、劳务成本、注册费、在开发过程中使用的其他专利权和特许权的摊销以及满足资本化条件的利息费用，以及为使该无形资产达到预定用途前所发生的其他直接费用。

2、无形资产的后续计量

本公司在取得无形资产时分析判断其使用寿命，划分为使用寿命有限和使用寿命不确定的无形资产。

（1）使用寿命有限的无形资产

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销。

每期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。

经复核，本期期末无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。

（2）使用寿命不确定的无形资产

无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产。

对于使用寿命不确定的无形资产，在持有期间内不摊销，每期末对无形资产的寿命进行复核。如果期末重新复核后仍为不确定的，在每个会计期间继续进行减值测试。

经复核，该类无形资产的使用寿命仍为不确定。

3、划分公司内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

4、开发阶段支出符合资本化的具体标准

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。以前期间已计入损益的开发支出不在以后期间重新确认为资产。已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定用途之日起转为无形资产。

（八）长期待摊费用

1、摊销方法

长期待摊费用，是指本公司已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期

限在 1 年以上的各项费用。长期待摊费用在受益期内按直接法分期摊销。

2、摊销年限

类别	摊销年限
经营租入固定资产改良支出	受益期

（九）收入

1、销售商品收入确认时间的具体判断标准

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。

2、确认让渡资产使用权收入的依据

与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入的金额能够可靠地计量时，分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额：

（1）利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。

（2）使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

3、提供劳务收入的确认依据和方法

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。

提供劳务交易的结果能够可靠估计，是指同时满足下列条件：

（1）收入的金额能够可靠地计量；

（2）相关的经济利益很可能流入企业；

（3）交易的完工进度能够可靠地确定；

（4）交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

按照已收或应收的合同或协议价款确定提供劳务收入总额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。资产负债表日按照提供劳务收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期提供劳务收入；同时，按照提供劳务估计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

（1）已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本。

（2）已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

本公司与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供劳务时，销售商品部分和提供劳务部分能够区分且能够单独计量的，将销售商品的部分作为销售商品处理，将提供劳务的部分作为提供劳务处理。销售商品部分和提供劳务部分不能够区分，或虽能区分但不能够单独计量的，将销售商品部分和提供劳务部分全部作为销售商品处理。

4、具体确认原则

（1）旅游规划设计业务收入

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，公司旅游规划设计业务按照规划设计进度中完成的工作量占总工作量的比例确定提供劳务交易的完工进度，分阶段确认收入：

1）规划类业务：旅游规划通常分为大纲、初稿、终稿三个阶段。在完成规划大纲阶段工作后确认合同总价款 40%的收入、完成规划初稿阶段工作后确认合同总价款 40%的收入、剩余 20%的收入于完成规划终稿阶段工作后确认。

2）设计类业务：旅游设计通常分为方案、扩初、施工图、跟踪服务四个阶段。在完成设计方案阶段工作后确认合同总价款 30%的收入，完成扩初阶段工作后确认合同总价款的 30%的收入，完成施工图阶段工作后确认合同总价款的35%的收入，剩余 5%的收入于工程施工验收完毕后确认。

（2）景区运营管理收入

1）景区运营管理业务收入：收取的景区运营管理费，在管理期限内按直线法分摊确认收入。

2）景区运营管理目标考核收入：委托方考核景区运营管理目标后，根据双方确认的考核结果及金额确认收入。

（3）智慧旅游收入

在完成委托工作，实际收到委托方支付的专项工作经费或获取收款权利时确认收入。

（十）政府补助

1、类型

政府补助，是本公司从政府无偿取得的货币性资产与非货币性资产，但不包括政府作为企业所有者投入的资本。根据相关政府文件规定的补助对象，将政府补助划分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

与资产相关的政府补助，是指本公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。

2、政府补助的确认

对期末有证据表明公司能够符合财政扶持政策规定的相关条件且预计能够收到财政扶持资金的，按应收金额确认政府补助。除此之外，政府补助均在实际收到时确认。

政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货

币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能够可靠取得的，按照名义金额（人民币 1 元）计量。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

3、会计处理方法

与资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入；

与收益相关的政府补助，用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关费用的期间计入当期营业外收入；用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期营业外收入。

已确认的政府补助需要返还时，存在相关递延收益余额的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；不存在相关递延收益的，直接计入当期损益。

（十一）递延所得税资产和递延所得税负债

递延所得税资产和递延所得税负债根据资产和负债的计税基础与其账面价值的差额(暂时性差异)计算确认。于资产负债表日，递延所得税资产和递延所得税负债，按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计量。

1、确认递延所得税资产的依据

本公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异、能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。但是，同时具有下列特征的交易中因资产或负债的初始确认所产生的递延所得税资产不予确认：（1）该交易不是企业合并；（2）交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额或可抵扣亏损。

对于与联营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，同时满足下列条件的，确认相应的递延所得税资产：暂时性差异在可预见的未来很可能转回，且未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额。

2、确认递延所得税负债的依据

公司将当期与以前期间应交未交的应纳税暂时性差异确认为递延所得税负债。但不包括：

（1）商誉的初始确认所形成的暂时性差异；

（2）非企业合并形成的交易或事项，且该交易或事项发生时既不影响会计利润，也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）所形成的暂时性差异；

（3）对于与子公司、联营企业投资相关的应纳税暂时性差异，该暂时性差异转回的时间能够控制并且该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回。

四、主要会计政策、会计估计的变更

财政部于 2014 年陆续颁布或修订了一系列企业会计准则，公司已按要求于 2014 年 7 月 1 日执行除金融工具列报准则以外其他新颁布或修订的企业会计准则，在编制 2014 年年度财务报告时开始执行金融工具列报准则，并按照新准则的规定对比较财务报表进行调整，比较财务报表不存在影响。

公司报告期主要会计估计未发生变更。

五、发行人主要税项

（一）主要税种及税率

1、流转税及附加税费

税种	计税（费）依据	税（费）率
增值税	应税劳务收入和应税服务收入（营改增试点地区适用应税劳务收入）、商品销售收入	3%、6%、17%
营业税	应纳税营业额	5%
城市维护建设税	应交流转税额	5%、7%
教育费附加	应交流转税额	3%
地方教育费附加	应交流转税额	2%

注：根据《国家税务总局关于在北京等 8 省市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点的通知》（财税[2012]71 号）的规定，自 2012 年 9 月 1 日起，公司开始缴纳增值税，应税服务收入适用税率为 6%；巅峰旅投和巅峰美景为小规模纳税人，应税服务收入适用税率为 3%。2013 年 4 月，巅峰美景被认定为一般纳税人，应税服务收入适用税率由 3%

转为 6%，商品销售收入适用税率由 3%转为 17%。2015 年 9 月，巅峰旅投被认定为一般纳税人，应税服务收入适用税率由 3%转为 6%，商品销售收入适用税率由 3%转为 17%。

2、企业所得税

本公司于 2015 年 11 月 24 日被认定为高新技术企业（证书编号：GR201511004096），有效期为 3 年。根据《中华人民共和国企业所得税法》规定，本公司享受高新技术企业所得税优惠政策，2015 年按 15%的税率计缴企业所得税。

除 2015 年 4 月设立的控股子公司吉安美陂外，本公司子公司报告期适用税率均为 25%。经吉安市青原区地方税务局核准，吉安美陂于 2015 年 8 月由按收入 10%核定征收变更为查账征收，税率为 25%。

3、房产税

房产税按照房产原值的 70%为纳税基准，税率为 1.2%，或以租金收入为纳税基准，税率为 12%。

4、个人所得税

员工个人所得税由本公司代扣代缴。

（二）报告期主要税收优惠

本公司于 2015 年 11 月 24 日被认定为高新技术企业,享受高新技术企业所得税优惠政策，2015 年按 15%的税率计缴企业所得税。除上述事项外，公司报告期未享受税收优惠政策。

六、最近一年收购兼并情况

公司最近一年未进行收购兼并。公司 2013 年收购巅峰美景和艾肯设计的背景、具体过程和影响参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三/（一）报告期内的收购情况”。

七、经申报会计师鉴证的非经常性损益明细表

公司根据中国证监会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号－非经常性损益（2008）》编制了最近三年的非经常性损益明细表，该表业经大华会计师鉴证。公司报告期非经常性损益情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	3.26	-2.24	95.28
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外）	29.90	72.25	12.47
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-	5.77
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.06	0.09	19.22
非经常性损益合计	33.22	70.10	132.73
减：所得税影响额	7.98	18.27	34.02
非经常性损益净额（影响净利润）	25.24	51.82	98.72
减：少数股东权益影响额	-	-	-
归属于母公司普通股股东净利润的非经常性损益	25.24	51.82	98.72
扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东净利润	2,666.39	3,419.12	3,214.31

八、主要财务指标

（一）基本财务指标

报告期内，本公司基本财务指标如下：

财务指标	2015 年 12 月 31 日/2015 年度	2014 年 12 月 31 日/2014 年度	2013 年 12 月 31 日/2013 年度
流动比率（次）	2.27	2.27	1.79
速动比率（次）	2.18	2.17	1.67
资产负债率（母公司）	41.40%	39.34%	44.99%
资产负债率（合并）	38.88%	38.10%	48.15%

财务指标	2015 年 12 月 31 日 /2015 年度	2014 年 12 月 31 日 /2014 年度	2013 年 12 月 31 日 /2013 年度
应收账款周转率（次）	2.35	3.18	4.38
存货周转率（次）	12.39	11.64	12.20
总资产周转率（次）	1.00	1.20	1.39
息税折旧摊销前利润（万元）	3,825.01	4,991.76	4,820.51
归属于母公司股东的净利润（万元）	2,691.63	3,470.94	3,313.02
归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	2,666.39	3,419.12	3,214.31
销售毛利率	53.59%	54.50%	52.49%
销售净利率	12.28%	14.81%	15.64%
期间费用率	33.44%	33.31%	29.15%
利息保障倍数（倍）	55.65	8,204.93	844.53
每股净资产（元）	4.80	4.18	3.23
每股净现金流量（元）	0.31	0.17	0.74
每股经营活动产生的现金流量净额（元）	0.31	0.64	1.14
无形资产占净资产的比例	0.32%	0.35%	0.26%

注：1、上述财务指标的计算公式如下：

（1）流动比率=流动资产/流动负债

（2）速动比率=（流动资产-存货）/流动负债

（3）资产负债率（合并）=总负债（合并）/总资产（合并）

（4）资产负债率（母公司）=总负债（母公司）/总资产（母公司）

（5）应收账款周转率=营业收入/应收账款平均账面价值

（6）存货周转率=营业成本/存货平均账面价值

（7）总资产周转率=营业收入/总资产平均账面价值

（8）息税折旧摊销前利润=净利润+所得税+利息支出+折旧+摊销

（9）销售毛利率=营业毛利/营 业收入，其中营业毛利=营业收入-营业成本

（10）销售净利率=合并净利润/营业收入

（11）期间费用率=（销售费用+管理费用+财务费用）/营业收入

（12）利息保障倍数=（净利润+所得税费用+利息支出）/利息支出

（13）每股净资产=期末归属于母公司股东的净资产/期末普通股股数

（14）每股净现金流量＝现金及现金等价物净增加额/期末普通股股数

（15）每股经营活动产生的现金流量净额＝经营活动产生的现金流量净额/期末普通股股数

（16）无形资产占净资产的比例=无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）/股东权益

2、除特别说明外，本招股说明书其他位置提到的上述财务指标的计算公式与此相同。

（二）净资产收益率和每股收益

报告期内，本公司按照中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010年修订）要求计算的净资产收益率和每股收益如下：

报告期利润		加权平均净资产收益率	每股收益（元）	
			基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	2015年度	20.29%	0.8972	0.8972
	2014年度	31.38%	1.1570	1.1570
	2013年度	41.00%	1.1043	1.1043
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	2015年度	20.10%	0.8888	0.8888
	2014年度	30.91%	1.1397	1.1397
	2013年度	39.78%	1.0714	1.0714

注：净资产收益率和每股收益的计算公式如下：

1、加权平均净资产收益率=P/(E0＋NP/2＋Ei×Mi/M0－Ej×Mj/M0±Ek×Mk/M0)

其中：P 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产下一月份起至报告期末的月份数；Mj 为减少净资产下一月份起至报告期末的月份数；Ek 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期末的月份数。

2、基本每股收益=P/S

S=S0＋S1＋Si×Mi/M0－Sj×Mj/M0－Sk

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金

转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份下一月份起至报告期末的月份数；Mj 为减少股份下一月份起至报告期末的月份数。

3、稀释每股收益=[P+(已确认为费用的稀释性潜在普通股利息－转换费用)×(1-所得税率)]/(S0＋S1＋Si×Mi/M0－Sj×Mj/M0－Sk+认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数)

报告期内本公司不存在稀释潜在普通股。

九、发行人设立时及报告期内资产评估情况

2012 年 11 月 6 日，北京天圆开资产评估有限公司出具“天圆开[2012]第 111227 号”《北京达沃斯巅峰旅游规划设计院有限公司拟整体变更为股份有限公司项目评估报告》，以 2012 年 8 月 31 日为基准日，对巅峰有限整体变更为股份有限公司涉及的全部资产和负债进行了评估。

本次评估采用资产基础法，评估结论如下：截至评估基准日，巅峰有限的总资产账面价值为 10,965.14 万元，评估值为 11,393.90 万元，评估增值 428.76 万元，增值率为 3.91%；总负债账面价值为 4,907.11 万元，评估值为 4,907.11 万元，未发生评估增减值；净资产账面价值为 6,058.03 万元，评估值为 6,486.79 万元，评估增值 428.76 万元，增值率为 7.08%。各项目评估情况如下：

金额：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率（%）
	A	B	C=B-A	D=C/A
流动资产	9,178.32	9,178.32	-	-
非流动资产	1,786.82	2,215.58	428.76	24.00
其中：长期股权投资	650.00	460.24	-189.76	-29.19
固定资产	937.55	1,556.06	618.51	65.97
无形资产	4.22	4.22	-	-
长期待摊费用	124.42	124.42	-	-
递延所得税资产	70.64	70.64	-	-
资产总计	**10,965.14**	**11,393.90**	**428.76**	**3.91**
流动负债	4,907.11	4,907.11	-	-
负债总计	**4,907.11**	**4,907.11**	**-**	**-**
净资产	**6,058.03**	**6,486.79**	**428.76**	**7.08**

本次资产评估仅为本公司整体变更设立股份公司提供价值参考，本公司未根据评估结果进行账务处理。

十、发行人设立时与设立后历次验资情况

截至本招股说明书签署日，本公司设立时与设立后的历次验资情况如下：

（一）2012 年 11 月股份公司设立时的验资情况

2012 年 11 月 13 日，大华会计师对巅峰有限整体变更设立股份公司的股东出资情况进行了审验，并出具了“大华验字[2012]第 334 号”《验资报告》。根据该报告，巅峰有限以截至 2012 年 8 月 31 日经审计净资产折为股份公司股本 2,850 万元，剩余净资产计入股份公司资本公积，全部股东的出资已于 2012 年 11 月 13 日前缴足。

（二）2012 年 12 月本公司增资至 3,000 万元时的验资情况

2012 年 12 月，经本公司股东大会决议，刘惠、李树平、许斌、侯建东、张雯、易长柏、蒋骏、刘璐、姚瑛、徐建忠、冶青、陈建勤、李明伟、李伟明、申杰玲、赵志远、黄健波、张燕渤、孙东洋、隋燕华、叶铁伟、胡晓苒、王丹、蒋圣安、俞新开、朱同利、向定远、王昆、刘维丽、许彬彬、黄滔、刘君、孙斌、张雪梅、陈鸿章、戴胜娟、谢雯、孙和钦、钱晓丽等 39 名自然人对本公司合计增资 150 万元。

2012 年 12 月 25 日，大华会计师对本次增资进行了审验，并出具了“大华验字[2012]第 382 号”《验资报告》。根据该报告，上述 39 名自然人股东的出资已于 2012 年 12 月 25 日前缴足，全部为货币出资，出资额共计 375 万元，其中 150 万元作为新增注册资本，余额 225 万元计入公司资本公积。本次增资后，本公司的注册资本从 2,850 万元变更为 3,000 万元。

十一、期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）资产负债表日后事项

2016 年 2 月 1 日，根据增资协议，巅峰新赣南新增注册资本 1,500.00 万元，注册资本变更为2,500.00万元，其中巅峰旅投、张英星分别以货币资金出资500.00万元、1,000.00 万元。本次增资后，巅峰旅投对巅峰新赣南持股比例变更为38.80%。

（二）或有事项

2015 年 11 月 17 日，河北国控实业有限公司向石家庄桥西区人民法院出具《民事起诉状》，请求判令解除河北国控实业有限公司与本公司于 2014 年 10 月 16 日签署的《河北沽源草原天路旅游带概念性规划合同书》，并判令公司返还河北国控实业有限公司已付规划费 700,000 元及赔偿损失 46,200 元，共计 746,200 元。

根据石家庄市桥西区人民法院于 2015 年 11 月 25 日向本公司出具的（2015）西民商民初字第 01593 号《应诉通知书》及传票，该案已经石家庄市桥西区人民法院受理。截至本招股说明书签署日，该案正在进行，尚未作出一审判决。

截至本招股说明书签署日，本公司无其他需披露的重大或有事项。

（三）其他重要事项

本公司于 2013 年 2 月与北京国门商务有限责任公司签订 B 座 6 层房屋租赁合同，租赁期限自 2013 年 3 月 1 日起至 2019 年 4 月 30 日，其中 2013 年 3 月 1 日至 2016 年 4 月 30 日年租金 596 万元，2016 年 5 月 1 日至 2019 年 4 月 30 日年租金 639 万元。

本公司于 2015 年 3 月与北京国门商务有限责任公司就 B 座 3 层签订续租协议，租赁期限自 2015 年 5 月 1 日起至 2019 年 5 月 31 日，其中 2015 年 5 月 1 日至 2017 年 4 月 30 日年租金 586 万元，2017 年 6 月 1 日至 2019 年 5 月 31

日年租金 756 万元。

2013 年 10 月 18 日，公司与北京春光房地产开发有限公司签订《商品房现房买卖框架协议》，购买大兴区兴华路房屋，房屋总价款为 5,729.29 万元。该房产计划用于本公司募集资金投资项目全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目中的总部建设，详见本招股说明书“第十节 募集资金运用”之“三、全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目”。

2015 年 12 月 23 日，根据股权转让协议，巅峰旅投将其持有的巅峰新赣南 20 万元出资额转让给朱明辉。截至本招股说明书签署日，上述股权转让事宜正在办理工商变更登记。

十二、财务状况分析

（一）资产结构及变动分析

1、资产总体情况

最近三年末，本公司资产的构成情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	20,968.18	88.41%	17,507.05	86.37%	16,089.99	86.21%
非流动资产	2,749.62	11.59%	2,763.86	13.63%	2,573.60	13.79%
资产总计	**23,717.79**	**100.00%**	**20,270.92**	**100.00%**	**18,663.58**	**100.00%**

最近三年，公司经营规模逐步扩大，资产总额持续增长，从 2013 年末的 18,663.58 万元增长到 2014 年末的 20,270.92 万元，再到 2015 年末的 23,717.79 万元，2014 年末和 2015 年末分别同比增长 8.61%和 17.00%。

本公司资产构成中流动资产占主要部分，最近三年末，公司流动资产占总资产的比重分别为 86.21%、86.37%和 88.41%。公司资产结构保持稳定。2014 年公司流动资产和非流动资产同比分别增长 8.81%和 7.39%，2015 年末公司流动资产和非流动资产同比分别增长 19.77%和-0.52%。

公司的资产结构符合行业经营特点和公司实际情况。公司以旅游规划设计业务为核心业务，品牌形象、行业经验、人才储备、专业素质等系公司核心竞争力所在；报告期内，公司经营办公场所主要采取租赁方式，自有房产较少；除根据业务规划适时开展的对外投资外，资本性支出主要包括租赁营业场所的装修支出和车辆、办公设备等生产经营所必须的资产购置支出等；货币资金、应收账款等流动资产项目则随着公司近年来生产规模的扩大和经营业绩的提升持续较快增长。现阶段轻资产的运营模式决定了公司流动资产在总资产中占比较高。未来，随着业务规模进一步扩大和经营区域、经营范围的拓展，公司将视实际生产经营需要对资产结构进行调整，固定资产、长期股权投资等非流动资产项目的比重有望增加。

2、流动资产结构及变动分析

最近三年末，本公司流动资产的构成情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	7,868.95	37.53%	6,929.68	39.58%	6,430.64	39.97%
应收账款	10,352.78	49.37%	8,251.89	47.13%	6,492.55	40.35%
预付款项	1,171.53	5.59%	1,073.61	6.13%	1,375.73	8.55%
其他应收款	684.76	3.27%	483.54	2.76%	726.25	4.51%
存货	872.59	4.16%	768.33	4.39%	1,064.03	6.61%
其他流动资产	17.56	0.08%	-	-	0.79	0.00%
流动资产合计	**20,968.18**	**100.00%**	**17,507.05**	**100.00%**	**16,089.99**	**100.00%**

公司流动资产主要包括货币资金、应收账款、预付款项、存货、其他应收款等，其中较大部分余额来自货币资金和应收账款。最近三年末，此两项资产账面价值合计占流动资产账面价值总额的比重分别为 80.32%、86.72%和86.90%。与公司经营特征及财务政策相适应，公司存货占比不大，主要为项目归集的直接成本。其他流动资产为待抵扣增值税进项税。报告期公司持续扩大经营，应收账款占比上升较快。

（1）货币资金

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
现金	3.60	0.05%	1.11	0.02%	6.77	0.11%
银行存款	7,865.35	99.95%	6,928.57	99.98%	6,423.87	99.89%
合计	**7,868.95**	**100.00%**	**6,929.68**	**100.00%**	**6,430.64**	**100.00%**

货币资金是公司流动资产的重要组成部分，最近三年末货币资金在流动资产总额中的占比接近 40%。在规划设计类业务中，客户通常以公司提交的大纲、初稿、终稿或方案、扩初设计、施工图设计等业务成果是否通过审查等情况确定支付进度款，在进度款支付前公司需要垫付人工、委外等成本费用；此外在投标时公司通常需要提供一定金额的保证金。因此，公司需要保持充裕的货币资金，以保证日常经营的稳定性。最近三年末，公司货币资金余额分别为6,430.64 万元、6,929.68 万元和 7,868.95 万元，在流动资产中的占比分别为 39.97%、39.58%和 37.53%。公司货币资金的构成以银行存款为主，截至 2015 年 12 月 31 日，公司货币资金不存在质押、冻结或使用受到限制的情况。

2014 年末，本公司货币资金余额比 2013 年末增加 499.03 万元，增幅为 7.76%。主要影响因素包括：

1）2014 年，公司主营业务继续保持良好发展态势，销售商品、提供劳务收到的现金较上年稳步增长，但由于支付职工上年度年终奖金较多以及销售费用、管理费用增加，经营活动现金流量为净流入 1,931.87 万元，低于 2013 年；

2）2014 年，公司投资活动现金净流出 571.22 万元，主要系出资 245.00 万元参与设立巅峰新赣南，以及购买办公设备等；

3）2014 年，公司筹资活动现金净流出 861.62 万元，包括分配 2013 年度股利 600.00 万元，支付上市中介费 80.00 万元以及艾肯设计偿还李晓东借款 180.00 万元及利息。

2015 年末，本公司货币资金余额比 2014 年末增加 939.27 万元，增幅为 13.55%。主要影响因素包括：

1）2015 年，公司经营活动现金流量净流入 939.72 万元；

2）2015 年，公司筹资活动现金净流入 434.92 万元，其中，筹资活动现金流入 1,458.60 万元，主要系取得 1,360.60 万元银行借款;筹资活动现金流出 1,023.68 万元，主要系支付相关借款利息，以及向股东支付 2014 年度分红 840.00 万元;

3）2015 年，公司投资活动现金净流出 435.37 万元，其中，投资活动现金流入 206.56 万元，主要系收回向大地蜗牛（北京）景区管理有限公司股东预先支付的投资款 200.00 万元；投资活动现金流出 641.93 万元，主要系对外支付的投资款及购买办公设备支出。

（2）应收账款

1）应收账款总体分析

公司应收账款主要包括按进度应收取的规划设计费及按期应收取的景区运营管理费等。最近三年末，公司应收账款账面价值分别为 6,492.55 万元、8,251.89 万元和 10,352.78 万元，在流动资产总额中的比重分别为 40.35%、47.13%和 49.37%，应收账款规模与公司业务规模的发展变化趋势总体上保持一致。

最近三年，公司应收账款与营业收入的变动对比情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日 /2015 年度	2014 年 12 月 31 日 /2014 年度	2013 年 12 月 31 日 /2013 年度
应收账款余额	12,086.69	9,070.84	7,005.73
应收账款同比增幅	33.25%	29.48%	112.00%
营业收入	21,905.05	23,438.03	20,893.94
营业收入同比增幅	-6.54%	12.18%	34.41%
应收账款/营业收入	55.18%	38.70%	33.53%

最近三年，公司营业收入分别为 20,893.94 万元、23,438.03 万元和 21,905.05 万元，各年末应收账款余额占当年营业收入的比例分别为 33.53%、38.70%和 55.18%，呈持续上升的态势。最近三年应收账款增速高于营业收入增速。

2）应收账款形成原因分析

公司应收账款逐年递增，其产生的主要来源包括以下方面：

①收入确认时点与合同约定付款时点的差异

公司根据劳务收入的确认原则形成应收客户的劳务款项，包括采取工作量法，按照交付阶段性工作成果对应的工作量占总工作量的比例分阶段确认旅游规划设计业务收入，以及按照直线法分期确认景区运营管理费收入等。在旅游规划设计业务执行过程中，收款进度取决于公司与客户的商务谈判、市场策略与信用政策等因素，而公司据以确认收入并形成应收账款的完工进度是参考行业特征和惯例对工作周期各重要节点以及主要阶段性工作成果代表的工作量进行专业判断确定的规则，具体为：规划类业务按大纲、初稿、终稿三个阶段分别对应完工进度比例为 40%、40%和 20%；设计类业务按方案、扩初、施工图、跟踪服务四个阶段分别对应完工进度比例为 30%、30%、35%和 5%。达到上述劳务节点及相应完工进度是以公司取得客户对该阶段工作成果的确认为依据。客户通常在公司提交的阶段性工作成果通过审查后予以确认。

②客户实际付款时点与合同约定付款时点的差异

在实际业务过程中，客户付款时点相对合同约定付款时点有一定的间隔时间。相关阶段性成果交付并通过客户审查后，根据合同条款确定应支付的进度款，考虑到客户在审批程序履行完毕后才能予以支付，公司给予客户相应的信用期。公司客户中各级旅游局、规划局、管委会等政府客户占比较高，政府客户付款审批流程较严、环节较多，且受财政预算和财政拨款时间限制，因此存在实际付款时间相对合同约定时间较为滞后的情况，导致相关项目应收账款金额较大、账龄较长。但政府客户信用较好，该类应收账款风险较低。

③其他原因形成的应收账款

其他形成应收账款的事项包括：应客户要求需要提前向其开具增值税发票，但该时点尚未达到确认劳务收入的节点，从而产生应收增值税销项税额；项目未中标时应收的竞标补偿金等。

最近三年末，以上三方面形成应收账款的因素影响占比如下：

单位：万元

截止日	项目	收入确认时点与合同约定付款时点的差异	客户付款时点与合同约定付款时点的差异	其他因素	应收账款合计
2015 年 12 月 31 日	形成应收账款余额	2,224.77	9,710.27	151.65	12,086.69
	占比	18.41%	80.34%	1.25%	100.00%
2014 年 12 月 31 日	形成应收账款余额	1,810.15	7,110.22	150.47	9,070.84
	占比	19.96%	78.39%	1.66%	100.00%
2013 年 12 月 31 日	形成应收账款余额	1,915.93	4,832.19	257.61	7,005.73
	占比	27.35%	68.97%	3.68%	100.00%

从上表可见，客户实际付款时点与合同约定付款时点的差异因素系期末应收账款余额的主要成因，截至 2015 年 12 月 31 日，该因素占比为 80.34%，报告期总体呈上升趋势，该变动部分源于滚存应收账款的累积影响。

报告期公司应收账款增长较快，主要由于：

①随着公司核心竞争力和市场知名度、品牌影响力的提升，承接的单个旅游规划类项目规模总体呈扩大趋势，平均工期也相应有所增加，从而导致应收账款回款周期拉长；

②公司实行大客户战略，受宏观政策环境和经济环境影响，下游政府、机构类为主的大客户对项目最终成果的审定及付款流程趋缓；

③由于近年来市场需求旺盛，公司集中力量发展主营业务，应收账款和信用管理机制尚待完善，有较大部分应收账款系前期应收账款滚存所致。2011 年以前公司经营规模有限，累积的应收账款金额相应较小。随着经营业绩显著增长，前期确认应收账款的消化回收速度不及当期应收账款的新增速度，2013 年、2014 年和 2015 年公司 1 年以上账龄应收账款的增量分别为 624.02 万元、1,674.52 万元和 2,399.18 万元。

管理层已充分意识到公司加速成长面临的新形势，高度重视应收账款的回款工作，积极推动制定激励催款的政策措施，如把奖金考核指标确定为回款金

额以及回款完成率，对完成收款任务的销售人员予以奖励，对周期较长的项目加大监控力度，与主要客户增加沟通频率，通过在营销中心实行大区制整合销售资源、明确催款分工等。随着公司不断强化和优化对应收账款的管理，坏账风险和流动性风险将维持在可控水平。最近两年，公司对上年末应收账款的综合回款率分别为 51.62%和 43.11%。

3）应收账款的主要客户构成分析

最近三年末，本公司应收账款前 5 名客户（债务人）的名称、金额及其占应收账款总额的比例如下：

单位：万元

序号	客户名称	是否当年新增	金额	占比
2015 年 12 月 31 日				
1	呼和浩特市赛罕区住房和城乡建设局	否	525.00	4.34%
2	玉林交通旅游投资集团有限公司	是	251.50	2.08%
3	承德市尚亚葡萄产业有限公司	否	202.70	1.68%
4	景德镇市旅游发展委员会	是	200.00	1.65%
5	兰州正和房地产开发有限公司	否	194.00	1.61%
合计			**1,373.20**	**11.36%**
2014 年 12 月 31 日				
1	呼和浩特市赛罕区住房和城乡建设局	否	525.00	5.79%
2	北京大恒软件技术有限公司	否	329.57	3.63%
3	雷山文化旅游产业园区管理委员会	否	229.43	2.53%
4	承德市尚亚葡萄产业有限公司	否	202.70	2.23%
5	北京信达置业有限公司	否	196.00	2.16%
合计			**1,482.70**	**16.34%**
2013 年 12 月 31 日				
1	福建省旅游局	是	198.40	2.83%
2	北京信达置业有限公司	是	196.00	2.80%
3	兰州正和房地产开发有限公司	是	194.00	2.77%
4	济南发展和改革委员会	是	181.50	2.59%
5	新疆生产建设兵团第十师旅游局	是	180.00	2.57%
合计			**949.90**	**13.56%**

最近三年末，公司应收账款前 5 名客户较多为政府客户，该等客户付款资金来源于当地财政部门，有明确的政府预算资金作保障，应收账款发生坏账损失的风险较小。此外，上述主要客户中还包括重大规划设计类项目的房地产开发商和工程承包商业主。

最近三年末，本公司应收账款前五大客户应收账款账面价值合计金额占应收账款账面价值总额的比例分别为 13.56%、16.34%和 11.36%。报告期内，公司应收账款客户集中度小幅波动，总体占比不大，主要系公司业务规模和地域分布不断扩大、客户资源基础日趋丰富、单个客户的收入贡献比例较低所致。

4）应收账款的账龄分析

报告期各期末，本公司按账龄分析法计提坏账准备的应收账款账龄构成情况如下表：

单位：万元

账龄	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	6,298.30	54.96%	5,681.64	62.64%	5,291.04	75.52%
1 年至 2 年	3,382.94	29.52%	2,259.83	24.91%	1,133.22	16.18%
2 年至 3 年	1,501.48	13.10%	686.27	7.57%	446.34	6.37%
3 年至 4 年	119.51	1.04%	317.11	3.50%	107.62	1.54%
4 年至 5 年	79.82	0.70%	99.00	1.09%	27.50	0.39%
5 年以上	77.00	0.67%	27.00	0.30%	-	-
合计	**11,459.05**	**100.00%**	**9,070.84**	**100.00%**	**7,005.73**	**100.00%**

本公司应收账款较大部分为 1 年以内新增的款项。最近三年末，账龄在 1 年以内的应收账款账面余额占按账龄分析法计提坏账准备的应收账款总额的比例分别为 75.52%、62.64%和 54.96%。公司参照行业和自身状况制定了合理的坏账准备计提政策，根据该政策，对单项金额重大的应收账款或发生减值迹象的应收账款采取个别认定法，对账龄组合采取账龄分析法计提坏账准备。具体账龄组合及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账龄	2015 年 12 月 31 日			2014 年 12 月 31 日			2013 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
1 年以内	6,298.30	314.92	5,983.39	5,681.64	284.08	5,397.55	5,291.04	264.55	5,026.49
1 年至 2 年	3,382.94	338.29	3,044.65	2,259.83	225.98	2,033.85	1,133.22	113.32	1,019.90
2 年至 3 年	1,501.48	300.30	1,201.18	686.27	137.25	549.01	446.34	89.27	357.08
3 年至 4 年	119.51	35.85	83.66	317.11	95.13	221.97	107.62	32.29	75.34
4 年至 5 年	79.82	39.91	39.91	99.00	49.50	49.50	27.50	13.75	13.75
5 年以上	77.00	77.00	-	27.00	27.00	-	-	-	-
合计	**11,459.05**	**1,106.27**	**10,352.78**	**9,070.84**	**818.95**	**8,251.89**	**7,005.73**	**513.18**	**6,492.55**

最近三年末，公司坏账准备金额分别为 513.18 万元、818.95 万元和 1,733.90 万元，坏账准备综合计提率分别为 7.33%、9.03%和 14.35%。截至 2016 年 2 月 29 日，2015 年 12 月 31 日的应收账款已收回 933.23 万元，收回比例为 7.72%。

（3）预付款项

最近三年末，本公司预付款项余额分别为 1,375.73 万元、1,073.61 万元和 1,171.53 万元，在流动资产总额中占比分别为 8.55%、6.13%和 5.59%。预付款项主要系预付给委外分包商的设计费、效果图/鸟瞰图制作费、多媒体/动画制作费、文本/图纸美化与印刷费、市场调查费等，此外还包括预付的房租、上市相关中介费用、装修费用等。

2014 年末，预付账款较 2013 年末减少了 302.12 万元，主要源于 2014 年新发生的预付委外设计费等减少，而 2013 年末余额有较大部分结转成本费用。2015 年末，预付账款较 2014 年末差异不大。

最近三年末，公司预付账款前 5 名债务人情况如下：

单位：万元

序号	债务人名称	是否当年新增	性质	金额	占比
2015 年 12 月 31 日					
1	拟上市中介费	否	中介服务费	377.83	32.25%
2	北京国门商务有限责任公司	否	房屋租金	110.86	9.46%
3	北京筑宸建筑设计有限公司	否	委外合同款	54.29	4.63%
4	郴州江森园林有限公司	否	委外合同款	50.47	4.31%
5	北京春光房地产开发有限公司	否	预付购房款	50.00	4.27%
合计				**643.44**	**54.92%**
2014 年 12 月 31 日					
1	拟上市中介费	否	中介服务费	330.66	30.80%
2	北京国门商务有限责任公司	否	房屋租金	72.18	6.72%
3	郴州汇森园林有限公司	新	委外合同款	50.47	4.70%
4	北京春光房地产开发有限公司	否	预付购房款	50.00	4.66%
5	北京筑宸建筑设计有限公司	否	委外合同款	49.43	4.60%
合计				**552.74**	**51.48%**
2013 年 12 月 31 日					
1	拟上市中介费	否	中介服务费	253.49	18.43%
2	迈柏（上海）工程咨询有限公司	否	委外合同款	199.19	14.48%
3	中外园林建设有限公司	否	委外合同款	115.01	8.36%
4	北京国门商务有限责任公司	否	房屋租金	74.18	5.39%
5	北京中联环建景规划设计咨询有限公司	否	委外合同款	70.38	5.12%
合计				**712.26**	**51.77%**

公司预付账款按照账龄情况列示如下：

单位：万元

账龄	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	413.24	35.27%	506.55	47.19%	863.87	62.79%
1-2 年（含）	260.87	22.27%	307.39	28.63%	388.99	28.28%
2-3 年	264.45	22.57%	219.38	20.43%	122.87	8.93%
3 年以上	232.97	19.89%	40.29	3.75%	-	-

账龄	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	1,171.53	100.00%	1,073.61	100.00%	1,375.73	100.00%

最近三年末，账龄在 1 年以内的预付款在预付账款总额中的占比分别为 62.79%、47.19%和 35.27%。账龄超过 1 年的预付账款主要系拟上市中介费用、预付购房款以及项目未达到阶段性劳务节点、尚未结转成本的前期预付委外款项。

（4）其他应收款

最近三年末，本公司其他应收款账面价值分别为 726.25 万元、483.54 万元和 684.76 万元，占流动资产总额的比重分别为 4.51%、2.76%和 3.27%，主要系应收股权转让款、关联方往来款、员工备用金、投标保证金、项目履约保证金、房租押金等。

2014 年末，公司其他应收款账面价值较 2013 年末减少 242.71 万元，主要系收回借予国智景元的周转款项 94.35 万元，以及清理部分员工备用金所致。2015 年末，公司其他应收款账面价值较 2014 年末增加 201.22 万元，主要系国门大厦 3 层房租上涨导致租房押金增加较多。

最近三年末，其他应收款余额前 5 名债务人情况如下：

单位：万元

序号	债务人名称	性质	金额	占比
2015 年 12 月 31 日				
1	北京国门商务有限责任公司	房租押金	327.74	43.06%
2	北京大恒软件技术有限公司	履约保证金	36.00	4.73%
3	四川省旅游局	投标保证金	29.19	3.83%
4	上海合金材料总厂有限公司	房租押金	20.15	2.65%
5	济南市长清区财政局	投标保证金	19.80	2.60%
合计			432.88	56.87%
2014 年 12 月 31 日				
1	北京国门商务有限责任公司	房租押金	242.22	40.08%

序号	债务人名称	性质	金额	占比
2	北京大恒软件技术有限公司	投标保证金	36.00	5.96%
3	四川省旅游局	投标保证金	29.10	4.82%
4	上海合金材料总厂有限公司	房租押金	20.15	3.33%
5	周村景区	往来款	10.00	1.65%
合计			**337. 47**	**55. 84%**
2013 年 12 月 31 日				
1	北京国门商务有限责任公司	房租押金	278.48	33.35%
2	国智景元	借款	94.35	11.30%
3	北京大恒软件技术有限公司	履约保证金	36.00	4.31%
4	上海合金材料总厂有限公司	房租押金	20.15	2.41%
5	呼伦贝尔市中建鼎信工程项目管理有限公司	投标保证金	20.00	2.39%
合计			**448.98**	**53.76%**

最近三年末，公司其他应收款账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	564.57	74.17%	160.64	26.58%	458.03	54.85%
1-2 年	76.15	10.00%	240.20	39.75%	98.08	11.74%
2-3 年	72.52	9.53%	43.82	7.25%	155.79	18.66%
3-4 年	18.04	2.37%	37.08	6.14%	108.10	12.94%
4-5 年	18.49	2.43%	107.50	17.79%	5.10	0.61%
5 年以上	11.43	1.50%	15.10	2.50%	10.00	1.20%
合计	**761.19**	**100.00%**	**604.33**	**100.00%**	**835.10**	**100.00%**

报告期公司主要按照账龄分析法对其他应收款计提坏账准备，最近三年末其他应收款坏账准备金额分别为 108.85 万元、120.79 万元和 76.43 万元。

（5）存货

最近三年末，本公司存货账面价值分别为 1,064.03 万元、768.33 万元和 872.59 万元，占流动资产总额的比重分别为 6.61%、4.39%和 4.16%。报告期内，

公司存货主要为执行中的旅游规划设计项目归集的劳务成本，具体情况如下

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日			2014 年 12 月 31 日			2013 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
执行中的旅游规划设计项目	748.96	-	748.96	764.39	-	764.39	708.29	-	708.29
其他	123.63	-	123.63	3.94	-	3.94	457.90	102.16	355.73
合计	**872.59**	**-**	**872.59**	**768.33**	**-**	**768.33**	**1,166.19**	**102.16**	**1,064.03**

本公司存货中“执行中的旅游规划设计项目”系执行中的旅游规划类或设计类项目的直接成本，主要包括与项目直接相关的办公费、差旅费、通讯费、资料费、文本制作费、会议费、业务考察费、业务招待费、宣传费以及项目承担的单项合同金额在 5 万元以下的委外支出等费用。直接成本在发生时按项目归集，计入“存货——劳务成本”科目，在项目确认收入时，将该项目之前归集的直接成本全部结转到营业成本。期末，尚未结转的直接成本体现在“存货——劳务成本”中，存货中不存在 5 万元以上的委外支出、人工成本以及房产租赁费用等间接费用。成本核算的具体方法详见本节“十三/（二）营业成本构成及变动分析”。

最近三年，公司“执行中的旅游规划设计项目”存货规模呈平稳上升趋势，主要系随着公司主营业务的持续成长，期末尚未完成阶段性工作成果的项目数量及总规模增加导致归集的各项直接成本增加所致。最近三年末，公司执行中的项目数量分别为 390 个、463 个和 507 个，存货余额和正在执行的合同金额具体如下：

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
项目数量（个）	507	463	390
存货余额	872.59	768.33	1,166.19
在执行合同金额	66,131.98	66,138.88	47,334.15
占比	1.32%	1.16%	0.44%

2013 年末，公司存货余额较高，主要系包含了 457.90 万元的“其他”项目。存货中的“其他”项目主要系巅峰旅投执行中的咨询项目及巅峰美景执行中的智慧旅游项目、在建项目归集的直接成本和材料成本等。其金额波动主要受到执行周期较长的智慧旅游项目完工进度的影响。

2013 年 12 月 31 日，公司存货跌价准备金额为 102.16 万元，来自执行中的新疆天山天池数字景区管理系统建设项目计提的预计合同损失准备。该项目系巅峰美景承接的智慧旅游类项目，包含景区旅游资源工程承包建设、硬件配置和软件开发等的系统集成任务，由于客户需求变更频繁，预计合同价款总额低于项目已发生成本和尚需发生成本之和，差额全部计提减值。截至 2014 年 12 月 31 日，该项目已完工，其存货成本结转入营业成本。

3、非流动资产结构及变动分析

最近三年末，本公司非流动资产构成及变化情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
长期股权投资	750.26	27.29%	542.48	19.63%	281.48	10.94%
投资性房地产	238.68	8.68%	254.94	9.22%	271.21	10.54%
固定资产	366.35	13.32%	468.90	16.97%	553.48	21.51%
无形资产	46.76	1.70%	44.02	1.59%	25.17	0.98%
商誉	640.24	23.28%	640.24	23.16%	640.24	24.88%
长期待摊费用	398.43	14.49%	517.11	18.71%	624.88	24.28%
递延所得税资产	308.90	11.23%	296.17	10.72%	177.14	6.88%
非流动资产合计	**2,749.62**	**100.00%**	**2,763.86**	**100.00%**	**2,573.60**	**100.00%**

2015 年 12 月 31 日，本公司非流动资产主要包括长期待摊费用、固定资产、投资性房地产、长期股权投资、商誉等，长期股权投资主要系公司 2013 年参与出资设立川旅景区，2014 年参与出资设立巅峰新赣南，分别对其采用权益法核算；商誉系 2013 年非同一控制下合并艾肯设计形成。报告期公司非流动资产结构的变化主要取决于公司的投资战略，随着收购艾肯设计、投资川旅景区和巅峰新赣南等资本运作完成以及对租赁办公楼进行装修投入，长期股权投资、商

誉和长期待摊费用在非流动资产中的合计占比持续上升，最近三年末分别为60.09%、61.50%和65.06%。

（1）长期股权投资

最近三年末，公司长期股权投资账面价值分别为281.48万元、542.48万元和750.26万元，占非流动资产总额的比重分别为10.94%、19.63%和27.29%。

2013年末，公司长期股权投资为通过巅峰旅投间接持有的川旅景区35%股权。川旅景区成立于2013年1月，公司初始投资成本为350.00万元，采用权益法核算，2013年末长期股权投资余额为281.48万元。

2014年末及2015年末，公司长期股权投资为通过巅峰旅投间接持有的川旅景区35%股权，以及通过巅峰旅投间接持有的巅峰新赣南49%股权。2015年末，公司长期股权投资除上述股权外，还包括持有巅峰嘉业20%的股权（尚未出资，故长期股权投资成本为0）。巅峰新赣南系2014年10月巅峰旅投与卢淑会共同出资设立的企业，巅峰旅投认缴人民币490.00万元，截至2014年末、2015年末实际缴纳出资分别为245.00万元、490.00万元，采用权益法核算。2014年末川旅景区与巅峰新赣南的长期股权投资余额分别为301.15万元与241.33万元，2015年末川旅景区与巅峰新赣南的长期股权投资余额分别为306.17万元与444.09万元。

此外，报告期内公司通过巅峰旅投间接持有周村景区40%股权，其初始投资成本为20.00万元，采用权益法核算。因持续亏损，最近三年末，对周村景区的长期股权投资余额为0。报告期内公司通过巅峰旅投间接持有滨州兵圣49%股权，其初始投资成本为100.00万元。2011年，公司与合资方实际终止该项目合作后，公司于2011年末对其全额计提了减值准备，报告期内净值为0。

（2）投资性房地产

最近三年末，本公司投资性房地产账面价值分别为271.21万元、254.94万元和238.68万元，占非流动资产总额的比重分别为10.54%、9.22%和8.68%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
账面原值	338.87	338. 87	338.87
累计折旧、摊销	100.19	83. 93	67.66
账面净值	238.68	254. 94	271.21

报告期投资性房地产系公司对外出租的自有房产，包括北京市朝阳区北苑路 168 号 1 号楼 503 号、802 号房屋，采用成本法核算。该等房产具体情况参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“四/（一）主要固定资产”。上述 503 号房屋于 2009 年 10 月对外出租，802 号房屋于 2010 年 5 月对外出租。公司投资性房地产采用成本法核算，自对外出租日开始按照投资性房地产进行初始确认，并将原值及累计折旧分别从固定资产中转入投资性房地产，会计核算符合《企业会计准则》及其应用指南的有关规定。

公司申报期各期末投资性房地产原值未发生变化。对外出租自有房产的具体情况如下：

单位：万元

2015 年 12 月 31 日

项目	折旧年限	年末原值	年末累计折旧	当期计提折旧
北京市朝阳区北苑路168号1号楼503号	20年	166.86	49.34	8.01
北京市朝阳区北苑路168号1号楼802号	20年	172.01	50.86	8.26

2014 年 12 月 31 日

项目	折旧年限	年末原值	年末累计折旧	当期计提折旧
北京市朝阳区北苑路 168 号 1 号楼 503 号	20 年	166.86	41.33	8.01
北京市朝阳区北苑路 168 号 1 号楼 802 号	20 年	172.01	42.60	8.26

2013 年 12 月 31 日				
项目	折旧年限	年末原值	年末累计折旧	当期计提折旧
北京市朝阳区北苑路 168 号 1 号楼 503 号	20 年	166.86	33.32	8.01
北京市朝阳区北苑路 168 号 1 号楼 802 号	20 年	172.01	34.34	8.26

（3）固定资产

最近三年末，本公司固定资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日			2014 年 12 月 31 日			2013 年 12 月 31 日		
	账面原值	累计折旧	账面净值	账面原值	累计折旧	账面净值	账面原值	累计折旧	账面净值
运输设备	444.96	344.17	100.79	427.02	287.56	139.45	427.02	187.31	239.71
办公及其他设备	830.04	564.48	265.56	776.24	446.79	329.45	664.26	350.49	313.77
合计	**1,275.00**	**908.65**	**366.35**	**1,203.26**	**734.36**	**468.90**	**1,091.28**	**537.80**	**553.48**

本公司固定资产主要包括车辆等运输设备、办公家具及电子设备等。最近三年末，公司固定资产账面价值分别为 553.48 万元、468.90 万元和 366.35 万元，占非流动资产总额的比重分别为 21.51%、16.97%和 13.32%，规模变动较小。公司以旅游规划设计为核心业务，品牌形象、行业经验、人才储备、专业素质等软实力是公司的核心竞争力所在，对设备类固定资产的投资需求相对较少。报告期内办公场所以租赁为主，随着经营规模和经营区域的扩展，公司计划购买房产用于总部扩建。最近三年末固定资产不存在减值情况。

（4）长期待摊费用

最近三年末，本公司长期待摊费用账面价值分别为 624.88 万元、517.11 万元和 398.43 万元，占非流动资产总额的比重分别为 24.28%、18.71%和 14.49%。

公司长期待摊费用主要系公司及子公司租赁办公场所的装修支出，在受益期内采取直线法平均摊销，受益期为资产可使用年限、资产预计下次改良发生前的间隔期与剩余租赁期孰短。

（5）商誉

2013 年末、2014 年末及 2015 年末，公司拥有的商誉余额均为 640.24 万元，系来自公司 2013 年 7 月收购艾肯设计 100%股权，向艾肯设计原股东邵捷、李晓东支付的收购成本 400.00 万元大于合并日取得艾肯设计可辨认净资产公允价值-240.24 万元的差额。2014 年 4 月 30 日，北京天圆开资产评估有限公司接受公司委托，对艾肯设计出具了《巅峰智业拟进行商誉减值测试涉及的艾肯设计全部资产及负债形成的权益项目评估报告》（天圆开评咨字[2014]第 2018 号），经收益法评估，艾肯设计全部资产及负债截至评估基准日 2013 年 12 月 31 日形成的权益项目价值为 1,632.35 万元。公司在 2014 年末和 2015 年末对商誉进行减值测试，根据测试结果，该项商誉未发生减值。

（6）递延所得税资产

最近三年末，本公司递延所得税资产余额分别为 177.14 万元、296.17 万元和 308.90 万元，占非流动资产总额的比重分别为 6.88%、10.72%和 11.23%。本公司递延所得税资产主要由应收款项计提的坏账准备及应付职工薪酬尚未实际支付的部分账面价值与计税基础产生的暂时性差异（根据谨慎性原则预计未来期间不能转回的除外）所致。2014 年度巅峰旅投开始盈利，对其可抵扣暂时性差异开始计提递延所得税资产，预计未来转回时适用的税率均为 25%。报告期公司应收账款及应收账款计提的坏账准备金额不断增加，使上述暂时性差异形成的递延所得税资产随之增长。

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异金额	递延所得税资产金额
2015 年 12 月 31 日		
应收账款坏账准备	1,733.90	271.24
其他应收款坏账准备	76.16	12.65
长期股权投资减值准备	100.00	25.00
合计	**1,910.06**	**308.90**
2014 年 12 月 31 日		
应收账款坏账准备	786.16	196.54
其他应收款坏账准备	116.25	29.06

项目	可抵扣暂时性差异金额	递延所得税资产金额
长期股权投资减值准备	100.00	25.00
应付职工薪酬	182.27	45.57
合计	**1,184.68**	**296.17**
2013 年 12 月 31 日		
应收账款坏账准备	501.85	125.46
其他应收款坏账准备	106.70	26.68
应付职工薪酬	100.00	25.00
合计	**708.55**	**177.14**

（二）负债结构及变动分析

1、负债总体情况

报告期各期末，本公司负债的构成情况如下表：

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	1,285.60	13.94%	-	-	-	-
应付账款	836.30	9.07%	488.05	6.32%	1,042.23	11.60%
预收款项	3,602.66	39.07%	3,440.18	44.55%	4,060.85	45.19%
应付职工薪酬	1,682.36	18.24%	1,722.19	22.30%	2,039.40	22.69%
应交税费	1,617.80	17.54%	1,822.46	23.60%	1,491.56	16.60%
应付利息	2.35	0.03%	-	-	-	-
其他应付款	194.39	2.11%	249.90	3.24%	352.34	3.92%
流动负债合计	9,221.45	100.00%	7,722.78	100.00%	8,986.39	100.00%
非流动负债合计	-	-	-	-	-	-
负债合计	**9,221.45**	**100.00%**	**7,722.78**	**100.00%**	**8,986.39**	**100.00%**

最近三年末，本公司总负债分别为 8,986.39 万元、7,722.78 万元和 9,221.45 万元，2014 年末比上年末下降 14.06%，主要体现为预收账款和应付职工薪酬余额减少，2015 年末比上年末增长 19.41%，主要体现为短期借款增加。从 2013 年初到 2015 年末，总负债的三年复合年均增长率为 25.26%，同时总资产的三

年复合年均增长率为 28.04%，资产规模扩大的速度高于负债。报告期内公司负债均由流动负债构成，主要包括短期借款、应付账款、预收款项、应付职工薪酬和应交税费。与公司所处行业的特点相适应，公司业务较多采用预收部分款项的方式，因此预收款项在负债总额中的占比最大。作为轻资产、重创意、以人工成本为第一成本要素类型的企业，对人力资源的投资至关重要，因此应付职工薪酬近年来增长最快。除艾肯设计合并前从李晓东借款外，2013 年-2014 年公司未发生付息债务；2015 年，根据经营资金周转需要，公司借入短期银行借款 1,285.60 万元。

2、流动负债结构及变动分析

（1）应付账款

最近三年末，本公司应付账款分别为 1,042.23 万元、488.05 万元和 836.30 万元，占负债总额的比重分别为 11.60%、6.32%和 9.07%。报告期内，公司应付账款主要为应付的委外服务费用，应付购买办公设备、耗材及软件费用，应付会议费、考察费、咨询费、宣传费，以及智慧旅游项目应付材料采购款、施工款等。

对采购的委外服务，在项目确认收入时，委外合同金额按收入确认比例同步结转营业成本，成本结转金额与累计付款金额的差额计入应付账款。2011 年之前，公司受到专业人员数量限制，为保障项目顺利开展，规划设计业务特别是设计类业务中通过委聘分包商的方式完成部分工作。2012 年以来，公司通过引进规划设计人员和团队、收购艾肯设计，规划设计业务能力得到加强，同时整合内部支持性服务资源，新增项目的业务内容外包及非关键工序外包减少。2012 年公司完成委外分包商款项支付相对成本结转的比例较大，2012 年末应付账款余额相应下降。2013 年，由于应付委外账款有较大金额尚未达到结算条件；公司新增合并艾肯设计应付委外工作、咨询费用，巅峰美景从事智慧旅游项目应付硬件、软件采购及工程施工款项，新增租赁国门大厦 6 层办公区域应付办公设备采购款项等因素影响，共同导致 2013 年末应付账款较 2012 年末增加了 743.20 万元。截至 2014 年末，主要随着上年末委外账款余额的结算支付，新增应付委外费用减少，应付账款较 2013 年末减少了 554.18 万元。2015 年 12 月

31 日，应付账款较 2014 年末增加了 348.25 万元，主要系未支付的委外费用增加所致。

截至 2015 年 12 月 31 日，账龄超过一年的前 5 项应付账款如下：

单位：万元

债权人名称	性质	金额	占比
北京华夏瑞诚管理咨询有限公司	可研报告编制	35.00	4.19%
北京沃德润泰广告有限公司	委外费用-设计费	32.40	3.87%
北京原筑空间景观规划设计有限公司	委外费用-设计费	28.00	3.35%
迈柏（上海）工程咨询有限公司	委外费用-设计费	23.85	2.85%
北京市九石建筑设计咨询有限责任公司	委外费用-设计费	13.00	1.55%
合计		**132.25**	**15.81%**

（2）预收款项

最近三年末，本公司预收款项余额分别为 4,060.85 万元、3,440.18 万元和 3,602.66 万元，占负债总额的比重分别为 45.19%、44.55%和 39.07%。公司从事旅游规划设计项目，合同通常会约定客户在签约后一定期限内预付首笔款项，之后再按完成的阶段性工作成果分期支付。收到的款项在不满足收入确认条件时，仍在预收账款中核算，根据客户签署的阶段函确认达到该阶段劳务节点的完工进度，将相应比例的合同金额从预收账款结转收入，差额计入应收账款。2013 年、2014 年和 2015 年，公司新签合同总金额分别为 31,548.16 万元、28,892.40 万元和 34,965.72 万元，2014 年、2015 年分别比上年下降 8.42%和上升 21.02%，与预收款项的变动趋势一致。2014 年末预收账款比上年末减少 620.67 万元，主要系当期新签合同取得预收款项的金额低于项目阶段性完工结转收入金额所致。

截至 2015 年 12 月 31 日，账龄超过一年的前 5 项预收账款如下：

单位：万元

客户名称	性质	金额	占比
保定旭恒房地产开发有限公司	规划设计费	206.55	5.73%
赤水市风景名胜区管理局	规划设计费	64.15	1.78%

客户名称	性质	金额	占比
修水县万科顺五金灯饰有限公司	规划设计费	51.87	1.44%
阜新市细河区四合镇黄家沟村民委员会	规划设计费	49.06	1.36%
吉林省临江市旅游局	规划设计费	33.96	0.94%
克拉玛依魔鬼城旅游开发有限责任公司	规划设计费	33.96	0.94%
合计		**439.55**	**12.20%**

（3）应付职工薪酬

最近三年末，本公司应付职工薪酬余额分别为 2,039.40 万元、1,722.19 万元和 1,682.36 万元，占负债总额的比重分别为 22.69%、22.30%和 18.24%。应付职工薪酬包括应付工资、奖金、津贴和补贴，应付职工福利费，应付社会保险费和住房公积金，应付工会经费和职工教育经费以及应付职工离职补偿等，其中主要部分是应付工资奖金，年末应付工资奖金主要系已计提尚未发放的当年 12 月份工资及年终奖。本公司核心业务旅游规划设计业务属于典型的智力密集型行业，丰富的专业人才储备系公司核心竞争力之一，因此人工成本支出较高。最近三年，公司合并口径正式员工及外聘人员的平均人数（按月末人数平均）分别为 600 人、667 人和 671 人。同时，在市场竞争日趋激烈的形势下，为留住和吸引行业优秀人才，巩固和加强人力资源优势，公司持续给予员工有竞争力的薪酬，并通过将奖金与业绩挂钩加强对员工的激励。

报告期应付工资奖金的变动情况如下：

单位：万元

期间	期初余额	本期增加额			本期减少额	期末余额
		计提工资	计提奖金	合计		
2015 年度	1,455.86	7,370.72	1,065.27	8,435.99	8,548.46	1,343.39
2014 年度	1,897.00	7,408.11	1,631.62	9,039.73	9,480.87	1,455.86
2013 年度	378.64	5,126.93	2,420.81	7,586.29	6,067.94	1,897.00

注：2013 年 7 月公司合并艾肯设计，2013 年本期增加额 7,586.29 万元除计提工资与计提奖金合计额 7,547.74 万元外，还包含艾肯设计合并日应付工资奖金余额。除此之外，本期增加额为工资、奖金计提额（艾肯设计仅包括合并后计提的部分），本期减少额为工资、奖金实际发放额。

1）2014 年相比 2013 年的变动

2014 年，公司计提的工资、奖金总额为 9,039.73 万元，比 2013 年增长了 19.77%。2013-2014 年工资、奖金变动情况具体如下：

单位：万元

项目	平均人数	工资总额	平均工资	奖金总额	平均奖金	平均工资奖金
2014 年度	667	7,408.11	11.11	1,631.62	2.45	13.55
2013 年度	600	5,126.93	8.54	2,420.81	4.03	12.58
变动额	67	2,281.18	2.56	-789.19	-1.59	0.97
变动率	11.17%	44.49%	29.98%	-32.60%	-39.37%	7.74%

从 2013 年到 2014 年，员工平均工资增长了 29.98%，平均奖金下降了 39.37%，平均工资奖金则从 12.58 万元/年增加到 13.55 万元/年，增长了 7.74%。

上述变动体现了新形势下公司薪酬政策的调整。随着公司业务规模的扩大和经营模式的成熟，为增强薪酬保障的稳定性，公司 2014 年初发布修订后的《奖金核算及分配制度》，在新的薪酬体制下技术人员职级序列从 4 级变更为 7 级，岗位工资整体提升，而奖金提成部分相应减少。奖金提取比例设定为 10%。

2014 年相比 2013 年，工资、奖金变动的驱动因素影响具体分解如下：

单位：万元

项目	工资变动		奖金变动		合计工资奖金变动	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
平均薪酬变动的影响	1,537.04	67.38%	-953.09	120.77%	583.95	39.14%
人员数量变动的影响	744.14	32.62%	163.90	-20.77%	908.04	60.86%
合计薪酬影响	**2,281.18**	**100.00%**	**-789.19**	**100.00%**	**1,491.99**	**100.00%**

2014 年，工资总额同比增长 2,281.18 万元，67.38%来自平均工资提高，32.62%来自员工人数增加。奖金总额同比减少 789.19 万元，主要影响因素为公司收入增速下降和奖金计提标准调整导致平均奖金下降。

2）2015 年相比 2014 年的变动

2015 年，公司计提的工资、奖金总额为 8,435.99 万元，比 2014 年减少了 6.68%，降幅与营业收入基本一致。2014-2015 年工资、奖金变动情况具体如下：

单位：万元

项目	平均人数	工资总额	平均工资	奖金总额	平均奖金	平均工资奖金
2015 年度	671	7,370.72	10.98	1,065.27	1.59	12.57
2014 年度	667	7,408.11	11.11	1,631.62	2.45	13.55
变动额	4	-37.39	-0.13	-566.35	-0.86	-0.98
变动率	0.60%	-0.50%	-1.17%	-34.71%	-35.10%	-7.23%

2015 年，公司员工平均工资与 2014 年基本持平，因当年营业收入同比下降，奖金总额和平均奖金均有下降，平均工资奖金较 2014 年下降 7.23%。2015 年相比 2014 年，工资、奖金变动的构成因素分解如下：

单位：万元

项目	工资变动		奖金变动		合计工资奖金变动	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
平均薪酬变动的影响	-81.33	217.51%	-572.70	101.12%	-654.03	108.33%
人员数量变动的影响	43.94	-117.51%	6.35	-1.12%	50.29	-8.33%
合计薪酬影响	**-37.39**	**100.00%**	**-566.35**	**100.00%**	**-603.74**	**100.00%**

（4）应交税费

最近三年末，本公司应交税费明细如下：

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
增值税	1,163.54	918.98	708.22
营业税	27.70	24.81	17.12
企业所得税	244.73	707.74	611.74
个人所得税	53.37	61.33	80.28
城市建设维护税	63.37	53.48	34.96
其他地方税种	65.09	56.12	39.24
合计	**1,617.80**	**1,822.46**	**1,491.56**

最近三年末，本公司应交税费余额分别为 1,491.56 万元、1,822.46 万元和 1,617.80 万元，占负债总额的比重分别为 16.60%、23.60%和 17.54%。本公司缴

纳税种主要包括增值税、营业税和企业所得税。本公司于 2015 年 11 月 24 日被认定为高新技术企业,享受高新技术企业所得税优惠政策,2015 年按 15%的税率计缴企业所得税，故期末应交企业所得税余额同比下降较多。

（5）其他应付款

最近三年末，本公司其他应付款余额分别为 352.34 万元、249.90 万元和 194.39 万元，占负债总额的比重分别为 3.92%、3.24%和 2.11%。公司其他应付款主要系单位和个人往来款以及应付职工报销费用。2013 年末，公司其他应付款增幅较大，主要系艾肯设计向其总经理李晓东借入 180 万元周转资金所致，该事项具体参见本招股说明书“第七节 同业竞争和关联交易”之“二/（三）偶发性关联交易”。截至 2014 年末，该笔借款已经偿还，导致其他应付款余额下降。

（三）偿债能力分析

报告期内，本公司偿债能力相关的主要财务指标如下表：

财务指标	2015 年 12 月 31 日 /2015 年 1-12 月	2014 年 12 月 31 日 /2014 年度	2013 年 12 月 31 日 /2013 年度
资产负债率（母公司）	41.40%	39.34%	44.99%
资产负债率（合并）	38.88%	38.10%	48.15%
流动比率（倍）	2.27	2.27	1.79
速动比率（倍）	2.18	2.17	1.67
息税折旧摊销前利润（万元）	3,825.01	4,991.76	4,815.23
利息保障倍数（倍）	55.65	8,204.93	844.53

1、短期偿债能力分析

报告期内，本公司的流动比率和速动比率均高于 1.5，保持在合理水平，资产流动性良好。2014 年，由于公司薪酬结构调整年末应付年终奖余额下降、应付委外供应商款项结算支付较多、预收账款减少等因素，年末流动负债下降，流动比率、速动比率较 2013 年末上升。2015 年末流动比率、速动比率与 2014 年末持平。

2013 年末和 2014 年末，与本公司业务类型相近的可比上市公司短期偿债能力相关财务指标与本公司对比如下：

单位：倍

股票代码	公司名称	2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
		流动比率	速动比率	流动比率	速动比率
300284	苏交科	1.58	1.56	1.80	1.78
603018	设计股份	1.76	1.55	1.32	1.12
603017	天衡设计	3.15	3.15	1.56	1.56
300492	山鼎设计	2.12	2.12	2.23	2.23
300008	上海佳豪	1.53	0.83	4.19	3.51
002116	中国海诚	1.22	0.96	1.15	0.89
002140	东华科技	1.24	0.79	1.34	1.06
002469	三维工程	3.57	3.41	5.26	4.84
002431	棕榈园林	1.59	0.59	1.69	0.71
002663	普邦园林	4.08	2.21	5.89	3.89
002717	岭南园林	1.36	0.76	1.23	0.62
可比公司平均值		2.11	1.63	2.51	2.02
可比公司中值		1.59	1.55	1.69	0.71
本公司		2.27	2.17	1.79	1.67

数据来源：各上市公司招股说明书、年度报告、Wind资讯

本公司主营业务为旅游规划设计业务和景区运营管理业务，其中前者为核心业务。目前尚没有专业从事旅游规划设计业务的企业上市。本公司与上述可比上市公司在行业和主营业务结构方面不完全一致，但该等公司的业务架构中均包含一定规模的设计类业务板块，其设计类业务各自集中于相对特定的领域。苏交科主要从事交通工程的咨询业务（包括工程设计）和工程承包业务，其中工程设计是核心业务。设计股份主要从事勘察设计以及规划研究、试验检测、工程管理等工程咨询业务，尤以交通领域为主。中衡设计主要从事建筑专业领域的工程设计、工程总承包、工程监理及项目管理业务。山鼎设计主要从事建筑工程设计及相关咨询业务。上海佳豪主要从事船舶和海洋工程设计、船舶及相关产品制造监理等业务。中国海诚主要从事轻工行业相关的工程设计、咨询、监理和工程总承包，上市时间较早。东华科技与三维工程主要从事石油化工、

煤化工领域的设计咨询与总承包业务。上述八家属于工程设计类企业。棕榈园林、普邦园林与岭南园林则是三家园林绿化工程类企业，主营业务包括园林景观设计、园林工程施工、绿化养护和苗木种植等。棕榈园林、普邦园林与岭南园林主营业务收入中园林景观设计的占比相对较小，但鉴于其园林景观设计业务与公司在业务性质和工作内容方面均有较高的关联度，且收入确认方法相似，因此也纳入参考的可比上市公司范围。

2013 年末，本公司流动比率、速动比率低于可比上市公司平均值，高于中值。2014 年末，公司流动比率、速动比率高于可比上市公司平均值和中值。公司短期偿债能力指标总体高于苏交科、设计股份、中国海诚、东华科技、棕榈园林和岭南园林。上海佳豪与三维工程储备货币资金的规模较大，使其具备较高的流动比率和速动比率（上海佳豪 2014 年船舶建造总承包 EPC 项目规模大幅增长，应付账款增加导致流动比率和速动比率显著下降）。普邦园林于 2012 年 3 月发行上市，货币资金大幅增加，流动比率和速动比率较高。综上，本公司短期偿债能力指标处于行业平均水平。

2、长期偿债能力分析

2013 年末和 2014 年末，本公司合并报表资产负债率分别为 48.15%、38.10%和 38.88%。2014 年末，预收账款、应付职工薪酬等负债的降幅较大，使资产负债率降低。2015 年末，公司合并报表资产负债率与 2014 年末基本持平。

最近三年末，可比上市公司合并口径资产负债率情况如下：

资产负债率（合并）			
股票代码	**公司名称**	**2014 年 12 月 31 日**	**2013 年 12 月 31 日**
300284	苏交科	50.91%	47.58%
603018	设计股份	46.97%	69.27%
603017	中衡设计	21.39%	39.42%
300492	山鼎设计	40.56%	40.47%
300008	上海佳豪	36.13%	16.42%
002116	中国海诚	72.66%	79.02%
002140	东华科技	74.20%	65.04%
002469	三维工程	24.47%	15.86%

资产负债率（合并）			
股票代码	**公司名称**	**2014 年 12 月 31 日**	**2013 年 12 月 31 日**
002431	棕榈园林	67.48%	62.56%
002663	普邦园林	34.09%	35.85%
002717	岭南园林	60.64%	64.62%
可比公司平均值		48.14%	48.74%
可比公司中值		46.97%	47.58%
本公司		38.10%	48.15%

数据来源：各上市公司招股说明书、年度报告、Wind资讯

2013 年末和 2014 年末，本公司资产负债率总体低于可比上市公司平均水平。由于可比上市公司均不同程度开展工程施工总承包业务，随着业务规模扩大需要投入较多运营资金，往往借助财务杠杆，除中衡设计（2015 年上市）、山鼎设计、上海佳豪、三维工程和普邦园林外，其他可比上市公司资产负债率相对较高。而公司报告期除艾肯设计合并前向李晓东借款 180 万元和 2015 年借入 1,285.60 万元短期银行借款外，不存在其他借款，负债主要为直接产生于企业持续经营过程中的自发性负债。

3、偿债能力总体分析

报告期内，公司短期和长期偿债能力指标保持合理、适中的水平；公司货币资金余额较大，未出现过无法支付到期债务的情况；公司报告期各期末负债结构中付息债务金额较小，也没有非流动负债，负债主要为直接产生于企业持续经营过程中的自发性负债。2015 年末预收账款、应交税费、应付职工薪酬和应付账款占负债的比例分别为 39.07%、17.54%、18.24%和 9.07%，是公司负债的主要组成部分。综上，公司财务政策稳健，面临的偿债压力和财务风险较小。募集资金到位后，公司自有资金将得到进一步充实，通过资本市场筹集长期资本，将是公司目前以日常商业信用和流动资金借贷为主的融资渠道的重要补充，公司将具有更强的偿债能力。

（四）资产周转能力分析

最近三年末，本公司资产周转能力相关的主要财务指标如下：

单位：次

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
应收账款周转率	2.35	3.18	4.38
存货周转率	12.39	11.64	12.20
总资产周转率	1.00	1.20	1.39

最近三年，受本公司业务规模总体不断扩大的影响，本公司应收账款周转率、存货周转率、总资产周转率等指标逐年下降。

1、应收账款周转率

2013 年末和 2014 年末，可比上市公司应收账款周转率指标与本公司对比情况如下：

单位：次

应收账款周转率			
股票代码	公司名称	2014 年度	2013 年度
300284	苏交科	1.18	1.13
603108	设计股份	0.98	1.07
603107	中衡设计	4.12	3.79
300492	山鼎设计	1.74	2.72
300008	上海佳豪	9.74	3.65
002116	中国海诚	8.33	9.25
002140	东华科技	4.07	4.96
002469	三维工程	1.57	2.24
002431	棕榈园林	3.08	3.50
002663	普邦园林	4.18	4.26
002717	岭南园林	3.20	2.88
可比公司平均值		3.84	3.59
可比公司中值		3.20	3.50
本公司		3.18	4.38

数据来源：各上市公司招股说明书、年度报告、Wind资讯

报告期内，本公司应收账款周转率逐年下降，主要由于公司业务规模扩张的联动效应与累积影响，公司收入确认政策与合同结算方式的差异，行业特点、

客户背景与宏观经济形势综合导致项目平均回款周期呈上升趋势，使最近三年末应收账款增速较快，应收账款周转率随之降低。

2013 年，本公司应收账款周转率优于可比上市公司平均水平。2014 年，本公司应收账款周转率略低于可比上市公司平均水平。可比上市公司中，中国海诚设计业务经营模式中预收款较多导致应收账款周转率较高，而苏交科和设计股份由于其交通工程设计业务工期较长、业主结算较为滞后等特点，应收账款周转率偏低。

2、存货周转率

2013 年末和 2014 年末，可比上市公司存货周转率指标与本公司对比情况如下：

单位：次

存货周转率			
股票代码	**公司名称**	**2014 年度**	**2013 年度**
300284	苏交科	45.43	72.25
603108	设计股份	2.54	2.31
300008	上海佳豪	3.56	2.73
002116	中国海诚	7.72	8.87
002140	东华科技	1.74	1.85
002469	三维工程	6.96	5.70
002431	棕榈园林	0.92	1.19
002663	普邦园林	1.45	2.19
002717	岭南园林	1.36	1.34
可比公司平均值		7.96	10.94
可比公司中值		2.54	2.31
本公司		11.64	12.20

数据来源：各上市公司招股说明书、年度报告、Wind资讯，中衡设计与山鼎股份无存货余额，故存货周转率不适用

报告期内，本公司存货周转率基本保持稳定。2013-2014 年，与同行业对比，除苏交科外，本公司存货周转率高于其他可比上市公司。去除苏交科这一极值后，2013 年和 2014 年可比上市公司存货周转率平均值分别为 3.27 次和 3.28 次，

均显著低于本公司。苏交科期末存货无未结转的劳务成本，因此存货余额较小，使存货周转率较高。

3、总资产周转率

2013 年末和 2014 年末，可比上市公司总资产周转率指标与本公司对比情况如下：

单位：次

总资产周转率			
股票代码	**公司名称**	**2014 年度**	**2013 年度**
300284	苏交科	0.58	0.54
603108	设计股份	0.47	0.53
603107	中衡设计	0.66	0.91
300492	山鼎设计	0.78	1.12
300008	上海佳豪	0.86	0.37
002116	中国海诚	1.65	1.83
002140	东华科技	0.57	0.60
002469	三维工程	0.56	0.52
002431	棕榈园林	0.61	0.71
002663	普邦园林	0.71	0.85
002717	岭南园林	0.70	0.78
可比公司平均值		0.74	0.80
可比公司中值		0.66	0.71
本公司		1.20	1.39

数据来源：各上市公司招股说明书、年度报告、Wind资讯

报告期内，随着资产规模的扩张，公司总资产周转率从 2013 年的 1.39 次降低到 2015 年的 1.00 次。公司 2013 年-2014 年总资产周转率显著高于可比上市公司平均水平，体现了公司以旅游规划设计业务为核心业务，轻资产、高效率、高成长性的运营特点。除 2015 年外，报告期公司未利用财务杠杆，较快的资产周转速度是公司能够保持较高净资产收益率的重要因素。

（五）所有者权益变动分析

报告期内，本公司合并所有者权益变动情况如下表：

单位：万元

项目	所有者权益		
	2015 年度	2014 年度	2013 年度
一、上年年末余额	**12,548.14**	**9,677.19**	**6,607.60**
加：会计政策变更	-	-	-
前期差错更正	-	-	-
其他	-	-	-
二、本年年初余额	**12,548.14**	**9,677.19**	**6,607.60**
三、本年增减变动金额	**1,948.20**	**2,870.94**	**3,069.59**
（一）净利润	2,690.20	3,470.94	3,267.55
（二）其他综合收益	-	-	-
（三）所有者投入和减少资本	-	-	-197.96
1、所有者投入资本	-	-	-96.89
2、股份支付记入所有者权益的金额	-	-	-
3、其他	-	-	-101.07
（四）利润分配	-840.00	-600.00	-
（五）所有者权益内部结转	-	-	-
（六）专项储备	-	-	-
（七）其他	-	-	-
四、本年年末余额	**14,496.34**	**12,548.14**	**9,677.19**

报告期各期末，本公司所有者权益明细情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
股本	3,000.00	3,000.00	3,000.00
资本公积	3,168.76	3,168.76	3,168.76
盈余公积	841.12	629.51	368.41
未分配利润	7,389.89	5,749.87	3,140.03
归属于母公司所有者权益合计	14,399.77	12,548.14	9,677.19
少数股东权益	96.57	-	-
合计	**14,496.34**	**12,548.14**	**9,677.19**

1、股本

报告期内，公司股本一直为 3,000.00 万元。

2、资本公积

2013 年初，本公司资本公积为 3,269.83 万元。2013 年末，资本公积较年初减少了 101.01 万元，主要系 2013 年 7 月公司受让蒋骏、湖北武当太极湖投资集团有限公司分别持有的巅峰美景 14%、35%股权，新取得的长期股权投资成本与按新增持股比例计算应享有的子公司自购买日开始持续计算的可辨认净资产份额之间的差额，冲减合并报表中的资本公积——股本溢价 101.07 万元。2014-2015 年，公司资本公积未发生变动。

3、盈余公积

报告期各期末，公司提取当年法定盈余公积，分别使盈余公积余额增加到 368.41 万元、629.51 万元和 841.12 万元。

4、未分配利润

报告期内，本公司未分配利润变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
上期期末未分配利润	**5,749.87**	**3,140.03**	**144.80**
加：期初未分配利润调整数	-	-	-
本期期初未分配利润	**5,749.87**	**3,140.03**	**144.80**
加：本期归属于母公司所有者的净利润	2,691.63	3,470.94	3,313.02
减：提取法定盈余公积	211.61	261.10	317.79
应付普通股股利	840.00	600.00	-
期末未分配利润	**7,389.89**	**5,749.87**	**3,140.03**

报告期内，本公司未分配利润主要受提取盈余公积和分配股利的影响。

5、少数股东权益

2013 年末和 2014 年末，公司不存在少数股东权益。2015 年末，本公司少

数股东权益系吉安渼陂之少数股东吉安市文陂旅游发展有限公司（持股比例为49%）享有的所有者权益。

十三、盈利能力分析

（一）发行人收入、成本确认的会计政策说明

发行人的营业收入按照销售模式可划分为规划类业务收入、设计类业务收入、景区运营管理业务收入、景区运营管理目标考核收入和智慧旅游收入等。其中：

1、规划类业务

（1）业务经营内容和经济合同有关条款

规划类业务的服务项目类型主要包括旅游发展规划、旅游区规划和专项旅游规划等。旅游发展规划是根据旅游资源的禀赋、旅游业的历史、现状和市场要素的变化所制定的目标体系，以及为实现目标体系对旅游发展要素所做的安排，是以市场为导向、以产品为核心的规划体系。旅游发展规划按规划的范围和政府管理层次分为跨境旅游发展规划、全国旅游发展规划、跨省域旅游发展规划和地方旅游发展规划，其中地方旅游发展规划包括省级、地市级、县级旅游发展规划。旅游区规划，是为保护、开发、利用和经营管理旅游资源富集、旅游产品要素及产业集聚的地域空间，使其发挥多种功能和作用而进行的各项旅游要素的统筹部署和具体安排，主要包括基于自然生态和历史文化资源类的各类传统旅游景区专项规划，以及旅游休闲度假区、旅游产业集群区、生态旅游区、旅游城镇、旅游街区社区、旅游乡村等旅游综合体专项规划；按规划层次可分为旅游区总体规划、旅游区控制性详细规划和旅游区修建性详细规划。专项旅游规划是对重点旅游资源、特定区域或特定时间段内旅游项目、设施和服务功能配套等方面所做的安排。

规划类业务经济合同有关条款主要包括：

项目工作阶段：

工作阶段	各阶段工作内容及工作成果
大纲阶段	项目发展背景及现状分析（发展现状及问题剖析）；案例研究；定位（发展定位、形象定位、市场定位、功能定位）；项目策划（室内\室外项目策划、项目策划列表）；
初稿阶段	区域布局（现状分布、布局）；营销与宣传（营销计划、节庆大事件等营销方式建议）；保障与服务（相关政策建议、其他保障措施建议）；
终稿阶段	上述两阶段中所有工作内容的细化与深化、完善收尾。

公司与客户协商确定各阶段付款比例、付款金额。

规划类业务的实施划分为：大纲、初稿、终稿三个阶段。各阶段完成时，由客户对公司提交的阶段性工作成果进行审查，审查通过后出具阶段确认函。

2）收入确认会计政策

在完成规划大纲阶段工作后确认合同总价款 40%的收入、完成规划初稿阶段工作后确认合同总价款 40%的收入、剩余 20%的收入于完成规划终稿阶段工作后确认。

公司参考行业特征和惯例对工作周期各重要节点以及主要阶段性工作成果代表的工作量进行专业判断，据以确定各阶段的完工进度如上所述。公司在向客户提交各阶段的工作成果并收到客户出具的阶段确认函后，按照上述原则确认收入。

3）成本确认会计政策

委外成本是指单项合同金额在 5 万元以上的委外支出，主要包括委外设计费、效果图/鸟瞰图制作费、多媒体/动画制作费、文本/图纸美化与印刷费、市场调查费等，发生时计入预付账款或应付账款，在项目达到各阶段确认收入时，按照委外合同金额及收入确认比例将该项目委外成本转入营业成本。在规划设计类项目流程中，出于专业性、经济性或及时性的考虑，普遍存在个别工序通过委托外部单位制作、完成的情况。鉴于实际某些简单委外工序与文本印刷等以直接成本支出的工作并无明显界限，依据重要性原则，公司将单项合同金额在 5 万元以下的委外支出归入直接成本核算。

直接成本主要包括与项目直接相关的办公费、差旅费、通讯费、资料费、文

本制作费、会议费、业务考察费、业务招待费、宣传费以及项目承担的单项合同金额在 5 万元以下的委外支出等费用。直接成本在发生时按项目归集，计入“存货——劳务成本”科目，在项目完成各阶段工作确认收入时，将该项目之前归集的直接成本全部结转到营业成本。未结转的直接成本体现在“存货——劳务成本”中。

制造费用主要是指无法直接计入项目的间接费用，包括规划设计人员薪酬福利、办公场所租赁费用、办公设备折旧、装修费摊销等。发生时由部门归集计入制造费用，期末将当期实际发生的制造费用全部结转到营业成本；制造费用总额在当期确认收入的项目中进行分配，分配方式为单个项目收入金额占当期收入总额的比例。

2、设计类业务

（1）业务经营内容和经济合同有关条款

设计类业务的服务项目类型主要包括旅游景观设计和旅游建筑设计业务，是指对自然景观要素和人工景观要素进行系统组织，并且结合地理环境使其形成完整和谐的景观体系和有序的空间形态。

设计类业务经济合同有关条款主要包括：

1）旅游景观设计工作内容

工作阶段	各阶段工作内容及工作成果
方案设计阶段	位置图、现状分析图、总平面图、竖向图、景区配套建筑与园林小品布局图、植物配置图、重点景观区平面图、效果图、投资估算等；
扩初设计阶段	竖向图，景区植物种植图，特色铺装及部分详图索引平面，重点部位详图，小品平、立、剖图，工程概算等；
施工图设计阶段	总平面图、景点尺寸定位图、放线图、竖向图、索引平面图、种植设计图、道路铺装及详图、子项详图、工程预算等；
跟踪服务阶段	提供指定次数或者期限的现场技术服务，为现场施工提供技术指导及答疑。

2）旅游建筑设计工作内容

工作阶段	各阶段工作内容及工作成果
方案设计阶段	设计意图及方案特点说明、建筑总平面图、透视图、鸟瞰图、建筑物投资估算；
扩初设计阶段	确定位置、大小、层数、朝向、设计标高，道路及绿化布置，各层平面图、剖面图、立面图，建筑材料及装修标准，主要技术经济指标等；
施工图设计阶段	建筑总平面、各层建筑平面、各个立面及必要的剖面、建筑构造节点详图、各工种相应配套的施工图纸等；
跟踪服务阶段	提供指定次数或者期限的现场技术服务，为现场施工提供技术指导及答疑。

公司与客户协商确定各阶段付款比例、付款金额。

设计类业务的实施划分为：方案、扩初、施工图和跟踪服务四个阶段。各阶段完成时，由客户对公司提交的阶段性工作成果进行审查，审查通过后出具阶段确认函。

（2）收入确认会计政策

在完成设计方案阶段工作后确认合同总价款 30%的收入，完成扩初阶段工作后确认合同总价款的 30%的收入，完成施工图阶段工作后确认合同总价款的 35%的收入，剩余 5%的收入于工程施工验收完毕后确认。

公司参考行业特征和惯例对工作周期各重要节点以及主要阶段性工作成果代表的工作量进行专业判断，据以确定各阶段的完工进度如上所述。公司在向客户提交各阶段的工作成果并收到客户出具的阶段确认函后，按照上述原则确认收入。

3）成本确认会计政策

设计类业务的成本确认会计政策与规划类业务类似，参见本节“十三/（一）/1/（3）成本确认会计政策”。

3、景区运营管理业务

（1）业务经营内容和经济合同有关条款

景区运营管理业务涵盖景区日常管理体系建设、宣传和营销活动策划以及协

助客户完成景区设计开发、招商引资和后续建设等服务内容。

景区运营管理业务经济合同有关条款主要包括：

工作内容：对合作范围内的景区资源进行全面评估诊断；编制完成景区发展战略和实施纲要；编制完成景区公司年度工作计划、景区公司年度费用预算等；景区公司架构的梳理工作，包括：组织架构设置、企业文化创建、“三定”（定岗位、定编制、定职责）等工作、薪酬福利体系和绩效管理体系、公司基本行为规范确定等；景区公司运营标准化体系建设等工作，包括：景区制度建设、规范标准设置、工作流程制定、管理工具设计等；负责全年的系统化员工培训工作，包括：全年员工培训计划、员工工作技能培训、员工服务技能培训等；负责景区品牌打造与市场工作，包括：景区的品牌战略、发展计划、市场推广策略、经营类项目价格体系设置、年度活动策划与执行方案等；协助客户完成各景区创建类工作，并推动各景区品牌有效提升，快速提高品牌美誉度；负责景区的日常运营工作。

公司在执行景区运营管理业务时，委派人员到经营地驻场经营管理景区，在约定时间内为客户持续提供服务，按服务时间去计价、收费、结算。其中，除考核款外的景区运营管理费在管理期限内分期收取，公司与客户协商确定各期付款比例和付款金额。考核款具体参见“（4）景区运营管理目标考核”。

（2）收入确认会计政策

各月工作内容基本一致，收取的景区运营管理费，在管理期限内按直线法分摊确认收入。

（3）成本确认会计政策

景区运营管理，成本主要包括派出运营管理人员的薪酬、差旅费、交通费、办公费等，成本发生当期全部计入营业成本。

（4）景区运营管理目标考核

1）业务经营内容和经济合同有关条款

景区运营管理目标考核系景区运营管理业务中，公司和委托方依据合同约定

的考核指标对景区运营、服务效果进行定期评估。

景区运营管理目标考核主要包括部分基本服务费和年度综合经营收入目标超额奖励。

部分基本服务费系根据合同约定基本服务费及考核款比例确定，年度经营结束后，根据考核目标完成情况支付。

年度综合经营收入目标超额奖励系在既定目标的基础上，根据超额收入与超额收入奖励比例计算，年度经营结束后，根据考核目标完成情况支付。

考核目标一般包括：①经营类目标：综合经营收入增长标准确定；②管理类目标：安全管理目标；游客满意度目标；管理梯队培养目标。

2）收入确认会计政策

委托方考核景区运营管理目标后，根据双方确认的考核结果及金额确认收入。

4、咨询业务

（1）业务经营内容和经济合同有关条款

咨询业务主要包括创 AAAAA 咨询服务、景区开园咨询服务、景区运营咨询服务和企业发展战略咨询服务。创 AAAAA 咨询服务系对景区进行调查分析，自评自检，找出与 AAAAA 标准的差距和不足做一个提升规划，并对规划实施进行指导，并提供咨询、辅导、培训服务。景区开园咨询服务系通过团队组建、园区整体发展策略研判、园区产品系统策划设计、园区招商运营系统建议、专项营销行为策划。景区运营咨询服务系结合景区运营现状，帮助景区管理者完善科学的组织架构、建立高效的管理流程、培养优秀的运营团队、规划合理的业态结构。企业发展战略咨询系帮助企业获得持续竞争优势、求得长期生存和发展的咨询工作。包括在分析外部环境和内部资源和能力的基础上设计的关于企业的发展目标、实现目标的途径和手段的总体纲领和方案，具有全局性、系统性、长远性和方向性的特点。

创 AAAAA 咨询业务经济合同有关条款主要包括：

工作内容：按照合同规定的内容和时间开展咨询工作，按期提交咨询成果，包括提升规划的编制、规划实施辅导及专项培训。

景区开园业务经济合同有关条款主要包括：

工作内容：按照合同规定的内容和时间开展咨询工作，分为现场调研、咨询辅导、现场督导三个阶段。按期提交咨询成果，包括景区开园操作手册及景区开园活动策划及媒体推广方案。

景区运营咨询服务经济合同有关条款主要包括：

工作内容：市场调研、分析研判阶段，提交《景区调研评估报告》和《初步工作思路方案》《工作开展计划及任务分置表》(《责任分工表》和《时间进度表》)，策划阶段，提交《管理体系设计方案》、《营销职能提升方案》、《开业筹备工作计划》、《创 A 整体提升方案》、《岗位培训计划》等，执行实施阶段，完成搭建管理组织架构、完成岗位培训、整理提交创 AAAAA 资料、监督硬件改造提升、启动开业各项工作等，成果汇报阶段：提交各项策划文本、汇报、展示培训成果、验收硬件提升成果、签订《项目成果确认书》；监测指导阶段，对景区未来提出发展建议、后续效果回访、远程跟踪指导。

企业发展战略咨询服务经济合同有关条款主要包括：

工作内容：按照合同规定的内容和时间开展咨询工作，按期提交咨询成果，包括企业调研评估报告及整体提升改进方案建议。

公司与客户协商确定付款时间、付款金额。

（2）收入确认会计政策

在咨询工作完成后，实际收到委托方支付的专项工作经费或获取收款权利时确认收入。

（3）成本确认会计政策

成本主要包括直接成本、制造费用、委外成本，发生时计入存货，在完成委托咨询工作确认收入时将存货转入营业成本。

5、智慧旅游业务

（1）业务经营内容和经济合同有关条款

智慧旅游业务指通过现代信息技术和旅游服务、旅游管理、旅游营销的融合，以游客互动体验为中心，使旅游资源和旅游信息得到系统化整合和深度开发应用，并服务于公众、企业和政府的旅游信息化业务。

智慧旅游业务经济合同有关条款主要包括：

1）工作内容

硬件设备包括采购合同约定设备清单及达到合同约定功能的硬件设备并安装调试，软件开发包括根据用户方认可的需求分析报告进行系统开发，达到用户所需软件达到的目标及功能，项目完成后由客户对项目完成情况进行验收。

2）合同约定的付款时间

硬件设备：合同签订后、主设备到货后、全部设备安装调试完成后、项目整体验收合格并审计后、质保期满一年后，上述时点客户分别支付约定比例的款项；软件开发：合同签订后、提供需求分析报告后、系统上线后、项目整体验收合格并审计签署终验报告、免费维护期满一年后，上述时点客户分别支付约定比例的款项。

（2）收入确认会计政策

在完成委托工作，实际收到委托方支付的专项工作经费或获取收款权利时确认收入。

（3）成本确认会计政策

成本主要包括直接成本、硬件设备、软件设备、制造费用，发生时计入存货，在完成委托工作确认收入时将存货转入营业成本。

（二）营业收入构成及变动分析

1、营业收入的构成及变动情况

最近三年，本公司营业收入构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	18,823.12	85.93%	21,462.94	91.57%	19,970.63	95.58%
其他业务收入	3,081.93	14.07%	1,975.09	8.43%	923.31	4.42%
合计	**21,905.05**	**100.00%**	**23,438.03**	**100.00%**	**20,893.94**	**100.00%**

最近三年，公司分别实现营业收入 20,893.94 万元、23,438.03 万元和 21,905.05 万元。公司主业突出，主营业务为旅游规划设计业务和景区运营管理业务，报告期主营业务在营业收入中的占比均在 85%以上。

近年来，我国工业化、信息化、城镇化、市场化、国际化的加速发展，人均可支配收入的稳步增加，以及大众化和多样性消费需求的持续提升为旅游业及其上游的旅游规划设计行业提供了良好的发展环境，本公司面临难得的市场机遇和广阔的发展前景。在这一知识、智力密集型业务领域，公司拥有一支优秀的人才队伍，注重人力资源开发建设，通过人才引进、培训、业务交流等方式不断提高人员的专业能力和综合素质，并有效整合、利用各类资源，形成了强大的核心竞争力。本公司与国家旅游局，北京市旅游局、海南省旅游局等 25 个省级旅游局，众多地市级旅游局、旅游景区以及旅游领域的大型投资商、开发商建立了较为广泛和深入的合作关系。在作为公司核心业务的旅游规划设计领域，公司已成为行业的领军企业之一，通过出色的工作成果与高标准、高价值的服务，建立了突出的品牌形象、良好的客户口碑与稳固的市场地位，在行业内的影响力不断提高，承接的业务量不断增加；作为景区运营管理业务领域的开创者之一，公司通过特色化经营、精细化管理和前瞻性运作赢得客户认可，逐步培育市场并占据先发的有利位置，为综合性、一体化业务格局的进一步开拓和扩展打下了良好的基础。

公司其他业务收入主要包括智慧旅游项目收入、咨询业务收入、智慧营销业务收入、公司参与项目竞标未中标时取得的竞标补偿金、出租自有房产取得的租金收入等。

在公司架构中，本部和艾肯设计主要从事旅游规划设计业务，巅峰旅投主要

从事景区运营管理业务，巅峰美景主要从事智慧旅游业务。

2、主营业务收入构成及变动分析

（1）主营业务收入的业务分布

报告期内，本公司主营业务包括旅游规划设计业务和景区运营管理业务，其中，旅游规划设计业务分为规划类业务和设计类业务。主营业务收入具体业务品种构成情况如下：

单位：万元

业务类型	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
旅游规划设计	17,379.57	92.33%	20,273.50	94.46%	19,155.78	95.92%
1、规划类业务	16,903.23	89.80%	18,577.75	86.56%	17,945.25	89.86%
2、设计类业务	476.34	2.53%	1,695.75	7.90%	1,210.53	6.06%
景区运营管理	1,443.55	7.67%	1,189.43	5.54%	814.85	4.08%
合计	**18,823.12**	**100.00%**	**21,462.94**	**100.00%**	**19,970.63**	**100.00%**

最近三年，本公司主营业务收入分别为 19,970.63 万元、21,462.94 万元和 18,823.12 万元，2014 年增长 7.47%，2015 年下降 12.30%。旅游规划设计是主营业务收入的主要来源，最近三年旅游规划设计业务收入在主营业务收入中的占比分别为 95.92%、94.46%和 92.33%，核心业务地位保持稳定；景区运营管理业务占比分别为 4.08%、5.54%和 7.67%。在旅游规划设计业务收入中，规划类业务收入构成其主要部分，最近三年规划类业务收入在旅游规划设计业务收入中的占比分别为 93.68%、91.64%和 97.26%，其优势地位较为稳固。

最近三年，本公司规划类业务实现营业收入分别为 17,945.25 万元、18,577.75 万元和 16,903.23 万元，2014 年增长 3.52%，2015 年下降 9.01%。公司规划类业务收入一直是主营业务收入增长的主要来源，2014 年由于规模基数已经较大以及宏观经济环境因素影响增速有所下降。2015 年，规划类业务收入下降，除受宏观经济环境因素影响外，公司新增规划类业务合同数量及金额较多发生在第四季度，在 2015 年尚未完成阶段性成果，亦对 2015 年规划类业务收入造成不利影响。

规划类业务新增合同情况

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
新增合同数量（个）	217	181	201
新增合同金额（万元）	24,561.96	22,936.75	26,558.09
新增合同实现收入（万元）	12,209.36	12,781.63	12,682.32
第四季度新增合同金额（万元）	10,519.06	6,388.70	4,438.00
第四季度新增合同金额占全年新增合同金额的比重	42.83%	27.85%	16.71%

最近三年，设计类业务收入分别为 1,210.53 万元、1,695.75 万元和 476.34 万元，2014 年增长 40.08%，2015 年下降 71.91%。2015 年设计类业务收入下降主要系当年新增的主要设计类业务合同在当年尚未完成阶段性工作而未实现收入所致。

设计类业务新增合同情况

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
新增合同数量（个）	9	11	9
新增合同金额（万元）	1,079.00	1,380.38	2,154.35
新增合同实现收入（万元）	12.74	593.40	395.44

最近三年，景区运营管理业务收入分别为 814.85 万元、1,189.43 万元和 1,443.55 万元，总体保持稳定增长的态势。

在旅游规划设计业务中，公司目前更侧重于规划类业务，其在旅游规划设计业务收入中的比重超过 90%。公司设立以来从主要为政府部门提供规划类服务起步，随着对行业和业务的理解逐步深入，提供的旅游规划产品类型、项目类型和客户类型不断丰富，在旅游规划业务取得的市场地位和客户资源基础上，公司服务能力延伸到专门的旅游设计业务，并稳步推进该项业务发展。鉴于规划类业务公司多年积累的竞争优势更加突出，而设计类业务的规模受到自身设计团队人员数量的制约，目前两项业务对收入的贡献量并不均衡。面临旅游产业链联动包括规划类业务布局创造出的对旅游景观、旅游建筑等设计的旺盛需求，未来设计类业务也是公司着力发展的方向，具有较大的增长潜力。

（2）主营业务收入的区域分布

最近三年，公司主营业务收入分区域构成情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华东地区	4,516.76	24.00%	5,218.07	24.31%	5,503.80	27.56%
西南地区	3,423.83	18.19%	4,618.12	21.52%	4,613.90	23.10%
华北地区	1,841.51	9.78%	4,080.31	19.01%	3,664.35	18.35%
华中地区	2,675.05	14.21%	2,097.43	9.77%	2,540.16	12.72%
西北地区	1,454.59	7.73%	2,289.01	10.66%	2,001.78	10.02%
东北地区	2,347.29	12.47%	1,407.38	6.56%	1,127.64	5.65%
华南地区	2,564.08	13.62%	1,752.61	8.17%	519.00	2.60%
合计	**18,823.12**	**100.00%**	**21,462.94**	**100.00%**	**19,970.63**	**100.00%**

公司主营业务覆盖全国大多数省区，按地域划分为七个大区，华东地区、西南地区、华北地区和华中地区是本公司的传统主要销售区域，最近三年，上述四地销售收入占当年主营业务收入的比例分别为 81.73%、74.61%和 66.18%，重点区域的规模优势较强。目前，公司除位于北京的总部外，已在上海、成都、南昌、西安、广州、哈尔滨、贵阳、南宁等地分别设立分公司或办事处。与之相对应，营销中心设立华北、华东、西南、华中、西北、华南六个大区，加强营销人员的区位开发意识和本土化服务能力。本次募集资金到位后，公司将在扩建北京总部和现有区域分公司的基础上，新建设一批区域营销中心，以推动营销网络的全国化、本土化布局，进一步增强公司在全国各地的品牌辐射能力、需求响应能力、业务开拓能力和市场挖掘能力，以促进公司业绩的可持续增长。

（3）主营业务收入的季节分布

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	2,719.22	14.45%	3,173.54	14.79%	3,240.41	16.23%
第二季度	6,458.98	34.31%	5,972.57	27.83%	4,591.00	22.99%

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第三季度	2,744.32	14.58%	4,720.42	21.99%	5,696.72	28.53%
第四季度	6,900.60	36.66%	7,596.41	35.39%	6,442.50	32.26%
合计	**18,823.12**	**100.00%**	**21,462.94**	**100.00%**	**19,970.63**	**100.00%**

本公司政府或具有政府背景的客户以及政府主导的项目占比较高。最近三年，公司政府类客户实现的收入分别为9,830.05万元、12,227.85万元和11,173.87万元，占主营业务收入的比例分别为 49.22%、56.97%和 59.36%。主要受政府预算管理和集中采购流程特点影响，公司主营业务收入呈现一定的季节性波动。政府类客户一般下半年制订次年年度预算和投资计划，次年上半年确定项目投资、采购计划，年中或下半年开始落实实施，特别是第四季度为完成全年目标其执行力度有所加强。而第一季度包含春节假期，与政府的工作机制相适应，政府类客户及大型投资商制定与旅游规划设计项目相关决策的时间往往较迟。主要由于上述因素，政府类客户项目的工作成果体现、通过评审及相应收入确认较多发生在下半年，特别是第四季度较为集中，第一季度的业务量相对较少。

因此，公司主营业务收入一般呈现下半年高于上半年的季节性分布特点。最近三年，公司下半年主营业务收入占全年比重分别为 60.79%、57.39%和51.24%。

（4）主营业务收入的行业分布

报告期内，本公司按下游客户行业分布的情况如下：

单位：万元

业务类型	客户类型	客户所处行业	2015 年度	2014 年度	2013 年度
旅游规划设计	政府	政府部门	10,228.99	10,972.14	8,916.47
		旅游景区（政府管理）	647.92	1,195.70	913.58
	企业	地产业	1,028.68	1,588.10	2,056.28
		旅游业（含旅游景区企业）	3,166.58	3,292.93	3,229.21
		投资业	1,114.81	1,807.81	2,974.24

业务类型	客户类型	客户所处行业	2015 年度	2014 年度	2013 年度
		其他旅游投资商和开发商	1,192.59	1,416.82	1,066.00
	小计		**17,379.57**	**20,273.50**	**19,155.78**
景区运营管理	政府	旅游景区（政府管理）	296.96	60.00	-
	企业	旅游景区（企业）	1,146.59	1,129.43	814.85
	小计		**1,443.55**	**1,189.43**	**814.85**
合计			**18,823.12**	**21,462.94**	**19,970.63**

最近三年，本公司来自政府类客户的营业收入占主营业务收入的比重持续提高，政府类客户实现的收入分别为 9,830.05 万元、12,227.85 万元和 11,173.87 万元，占主营业务收入的比例分别为 49.22%、56.97%和 59.36%；其中政府类客户实现的旅游规划设计收入分别为 9,830.05 万元、12,167.84 万元和 10,876.91 万元，占旅游规划设计收入的比例分别为 51.32%、60.02%和 62.58%。在企业类客户中，经营旅游产业或景区的客户占比较高；未来，随着旅游市场的持续繁荣、旅游行业的快速发展以及行业吸引力的不断提高，越来越多其他行业的主体进入旅游行业经营或投资，本公司下游客户呈现多元化的趋势。

（三）营业成本构成及变动分析

1、营业成本的构成及变动情况

最近三年，本公司营业成本构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务成本	8,485.81	83.48%	9,770.07	91.62%	9,577.07	96.48%
其他业务成本	1,679.50	16.52%	893.78	8.38%	349.30	3.52%
合计	**10,165.30**	**100.00%**	**10,663.85**	**100.00%**	**9,926.37**	**100.00%**

最近三年，公司营业成本分别为 9,926.37 万元、10,663.85 万元和 10,165.30 万元，2014 年同比增长 7.43%，2015 年同比下降 4.68%，与营业收入变动趋势一致。

其中，主营业务成本分业务品种构成情况如下：

单位：万元

业务类型	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
旅游规划设计	7,607.12	89.65%	9,239.34	94.57%	9,136.37	95.40%
1、规划类业务	7,239.35	85.31%	8,162.59	83.55%	8,503.32	88.79%
2、设计类业务	367.77	4.33%	1,076.75	11.02%	633.05	6.61%
景区运营管理	878.69	10.35%	530.74	5.43%	440.70	4.60%
合计	**8,485.81**	**100.00%**	**9,770.07**	**100.00%**	**9,577.07**	**100.00%**

最近三年，在主营业务成本结构中，旅游规划设计占比分别为 95.40%、94.57%和 89.65%，构成主要部分，其中规划类业务占比分别为 88.79%、83.55%和 85.31%，与主营业务收入结构相匹配。

2、规划类业务的要素构成分析

最近三年，本公司规划类业务成本构成中委外成本、直接成本和制造费用占规划类业务成本的比重情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
委外成本	748.70	10.34%	826.67	10.13%	1,324.93	15.58%
直接成本	954.64	13.19%	763.72	9.36%	1,001.84	11.78%
制造费用	5,536.01	76.47%	6,572.20	80.52%	6,176.54	72.64%
合计	**7,239.35**	**100.00%**	**8,162.59**	**100.00%**	**8,503.32**	**100.00%**

制造费用占规划类业务成本的比重最大，最近三年分别为 72.64%、80.52%和 76.47%。直接成本占规划类业务成本的比重由 2013 年的 11.78%上升至 2015 年的 13.19%，而委外成本则呈下降趋势，由 2013 年的 15.58%下降至 2015 年的 10.34%。

（1）委外成本

2011 年，公司承接的业务量迅速增长，但员工人数成为制约服务能力发挥

的瓶颈。为保证项目承做质量和工期、提高营运效率，公司采取了行业内通行的做法，在充分利用现有人力资源的基础上，将服务流程中的部分非关键性工作外包给其他单位完成，如效果图/鸟瞰图制作、多媒体/动画制作、文本/图纸美化与印刷、市场调查等；在业务线人手紧张时，也对部分项目通过委聘分包商的方式完成部分工作。2012 年以来，公司技术人员数量逐步充实，业务线配置不断完善，尤其 2013 年对产品中心下属分部进行优化整合，组建多媒体中心，引进专业团队，通过合理统筹项目执行团队、各支持性工序专业人员及相关资源，提高了整体的服务产能利用率，使委外需求程度相对降低。另一方面，随着业务规模的扩大，涉及委外的项目数量有所增加。2014 年委外成本发生额减少 498.26 万元，委外成本占比下降到 10%左右，接近直接成本占比水平。2015 年委外成本发生额继续较少，委外成本占比低于直接成本占比。

（2）直接成本

直接成本与委外成本具有一定的交替关系。相比委托外部单位完成相关工序，公司自身执行需要发生更多的文本制作费、办公费、差旅费及其他业务费用，导致直接成本增加，同时需要更高的人工成本等制造费用，但委外成本得到节省。2014 年，主要由于公司鼓励优化提高内部辅助生产流程利用率，计入直接成本的小额委外支出（5 万元以下）减少，而制造费用发生较多、占比大幅上升，期末直接成本金额和占比较 2013 年下降。2015 年，随着公司开发和执行项目的地域范围进一步扩大，供应商更趋分散，直接成本的占比增加。

（3）制造费用

最近三年，公司规划类业务的制造费用分别为 6,176.54 万元、6,572.20 万元和 5,536.01 万元，2013 年和 2014 年分别增长了 51.54%和 6.41%。

在制造费用中，人工成本构成主要部分，占比在 80%左右。最近三年，公司合并口径技术人员平均数量（包括正式员工和外聘人员）分别为 412 人、433 人和 427 人。为充分发挥人才优势，公司设置了较完备的薪酬制度，并根据实现的业绩情况实施奖金激励，报告期单位人工成本总体保持稳定。

制造费用与委外成本亦具有一定的交替关系，委外成本下降的同时公司需

付出更高的制造费用（主要是人工成本）。此外，2014 年，因公司鼓励优化提高内部辅助生产流程利用率，小额委外支出减少，而制造费用发生较多、占比大幅上升；2015 年，因当年营业收入同比下降，公司奖金总额和平均奖金均有下降，规划类业务人工成本有所下降，制造费用占比较 2014 年下降，但仍高于 2013 年水平。

3、设计类业务的要素构成分析

设计类业务的要素构成与规划类业务类似。2011 年，公司设计类专业人员数量短缺较为严重，部分旅游设计项目采取委聘外部分包单位的方式执行。2012 年-2013 年，公司积极引进、补充设计人员，并收购艾肯设计，吸收其设计团队，设计业务内容委外需求下降较快，委外项目特别是设计业务内容外包项目显著减少。设计类业务投入的人力等资源增加，分摊的人工成本等间接费用和直接成本上升。2014 年，公司的内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计项目已完成施工图阶段工作并结转相关成本，该项目规模较大且承接的时间较早，当时公司服务产能有限，较多工作通过委聘分包商完成，主要由于该项目影响，2014 年设计类业务委外成本占比较 2013 年回升。2015 年，公司设计类业务委外成本发生额较少。

（四）营业毛利构成及变动分析

1、营业毛利的主要来源

最近三年，本公司营业毛利分别为 10,967.56 万元、12,774.18 万元和 11,739.75 万元，其变动趋势与营业收入相符。公司主业突出，营业毛利主要来自于主营业务。

最近三年，公司各项主营业务毛利情况如下所示：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
旅游规划设计	9,772.45	94.54%	11,034.16	94.37%	10,019.41	96.40%
1、规划类业务	9,663.89	93.49%	10,415.17	89.07%	9,441.93	90.84%

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
2、设计类业务	108.57	1.05%	619.00	5.29%	577.48	5.56%
景区运营管理	564.86	5.46%	658.70	5.63%	374.15	3.60%
合计	**10,337.31**	**100.00%**	**11,692.86**	**100.00%**	**10,393.56**	**100.00%**

旅游规划设计业务是主营业务毛利的主要来源，其占比报告期各期均在95%左右。其中，规划类业务贡献的比重最大，其毛利占主营业务毛利的比例为 90%左右；设计类业务和景区运营管理业务的毛利占比较小。

2、主营业务毛利率分析

最近三年，公司营业毛利率分别为 52.49%、54.50%和 53.59%，保持稳中带升的状态。

（1）分业务毛利率情况

最近三年，公司按业务类型划分的主营业务毛利率情况如下：

业务类型	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	毛利率	收入比例	毛利率	收入比例	毛利率	收入比例
旅游规划设计	56.23%	92.33%	54.43%	94.46%	52.30%	95.92%
1、规划类业务	57.17%	89.80%	56.06%	86.56%	52.62%	89.86%
2、设计类业务	22.79%	2.53%	36.50%	7.90%	47.70%	6.06%
景区运营管理	39.13%	7.67%	55.38%	5.54%	45.92%	4.08%
主营业务合计	**54.92%**	**100.00%**	**54.48%**	**100.00%**	**52.04%**	**100.00%**

在各业务类型中，旅游规划设计中的规划类业务毛利率最高，其在主营业务收入中的比例也最高。2014 年, 受前期承接的个别重大项目完成施工图设计当期确认委外成本较高而毛利率较低影响，设计类业务的整体毛利率较 2013 年下降。2015 年,公司设计类业务实现收入较少，而部分设计类业务合同因市场竞争因素报价偏低，导致设计类业务整体毛利率下降。总体来看，报告期各期旅游规划设计业务毛利率分别为 52.30%、54.43%和 56.23%，处于稳中略升的态势。景区运营管理毛利率 2014 年上升，2015 年因景区管理人员数量和薪酬均有所上升，致

使景区运营管理业务毛利率较 2014 年下降。

最近三年，主营业务综合毛利率分别为 52.04%、54.48%和 54.92%，显示出较强的持续盈利能力和良好的发展趋势。各业务类型对主营业务综合毛利率变动的影响情况如下：

业务类型	2015 年度相对 2014 年度					
	本年收入比例	收入比例变动	上年毛利率	毛利率变动	收入比例变动贡献值	毛利率变动贡献值
旅游规划设计	92.33%	-2.13%	54.43%	1.80%	-1.16%	1.66%
1、规划类业务	89.80%	3.24%	56.06%	1.11%	1.82%	1.00%
2、设计类业务	2.53%	-5.37%	36.50%	-13.71%	-1.96%	-0.35%
景区运营管理	7.67%	2.13%	55.38%	-16.25%	1.18%	-1.25%
主营业务合计	**100.00%**	**0.00%**	**54.48%**	**0.44%**	**0.00%**	**0.44%**

业务类型	2014 年度相对 2013 年度					
	本年收入比例	收入比例变动	上年毛利率	毛利率变动	收入比例变动贡献值	毛利率变动贡献值
旅游规划设计	94.46%	-1.46%	52.30%	2.12%	-0.76%	2.00%
1、规划类业务	86.56%	-3.30%	52.62%	3.45%	-1.74%	2.98%
2、设计类业务	7.90%	1.84%	47.70%	-11.20%	0.88%	-0.89%
景区运营管理	5.54%	1.46%	45.92%	9.46%	0.67%	0.52%
主营业务合计	**100.00%**	**0.00%**	**52.04%**	**2.44%**	**0.00%**	**2.44%**

注：综合毛利率变动=收入变动贡献值+毛利率变动贡献值。收入变动贡献值=(本年收入比例-上年收入比例)×上年毛利率，毛利率变动贡献值=本年收入比例×(本年毛利率-上年毛利率)。

由上表可见，2014 年主营业务综合毛利率比 2013 年提高 2.44%，主要来自规划类业务毛利率提升、景区运营管理业务收入比例与毛利率同时提升的拉动。2015 年主营业务综合毛利率比 2014 年提高 0.44%，主要系规划类业务收入比例与毛利率同时提升所致。

（2）规划类业务毛利率变动分析

最近三年，公司规划类业务的毛利率分别为 52.62%、56.06%和 57.17%，持续上升。

在服务价格方面，规划类业务没有行业统一的收费标准。公司承接项目均为非标准化项目，公司定价时主要结合项目的具体目标、客户要求和谈判过程，根据项目具体业务类型、工作内容、规划深度、技术难度、所需人力成本、规划面积和其他因素综合确定基准价格，并根据项目的实际情况，客户的背景、信用等级和合作关系，项目的标杆作用，需求变动的可能性等因素进行调整。总体来看，定价方式具有一定的弹性，作为具有创新性、创造性、综合性的行业，相对现时成本而言具备较大的盈利空间。报告期规划类业务的定价原则未发生变化。

在成本方面，规划类业务的构成要素具体参见本节“十三/（二）/3、规划类业务的要素构成分析”。由于人力成本在其中占比超过 50%，技术人员薪酬的变动情况是规划类业务毛利率的最大影响因素。

2014 年，受短期经济、政策大环境影响公司收入增速下降，与之相应技术人员的数量和平均薪酬的增速也同步降低，公司通过发挥多媒体中心作用、优化工艺流程、提高成本效率，规划类业务毛利率得到提升。2015 年，因当年营业收入同比下降，公司奖金总额和平均奖金均有下降，因此规划类业务人工成本有所下降，规划类业务毛利率继续上升。

（3）设计类业务毛利率变动分析

最近三年，公司设计类业务的毛利率分别为 47.70%、36.50%和 22.79%，持续下降。

设计类业务的定价同样需综合考虑具体业务类型、工作内容、设计深度、技术难度、所需人力成本、设计面积、项目和客户需求与实际情况等多方面因素。报告期定价原则未发生变化。设计类业务成本的构成要素具体参见本节之“十三/（二）/4、设计类业务的要素构成分析”，其中委外成本是影响设计类业务成本变动的关键要素。

2014 年，公司的内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计项目完成施工图阶段工作并结转相关成本，该项目规模较大且承接的时间较早，当时公司服务产能有限，较多工作通过委聘分包商完成。因此，该项目 2014 年确认的委外成本较高（304.23 万元）、毛利率偏低（24.64%）。主要由于上述因素影响，设

计类业务的整体毛利率较 2013 年下降。假设不考虑该项目，2014 年设计类业务毛利率为 46.10%，与 2013 年相差不大。

2015 年，公司设计类业务实现收入较少，而部分设计类业务合同因市场竞争因素报价偏低，导致设计类业务整体毛利率下降。

（4）景区运营管理业务毛利率变动分析

最近三年，公司景区运营管理业务的毛利率分别为 45.92%、55.38%和 39.13%。

公司是景区运营管理细分市场的主要开拓者之一。2013 年及 2014 年，部分委托管理合同到期，公司也陆续承接了多个项目，分别实现收入 814.85 万元和 1,189.43 万元，2014 年同比增长 45.97%。景区运营管理业务毛利率的影响因素主要包括承接的项目数量、合同对费率和相关费用承担的约定方式、运营管理人员的薪酬以及托管考核目标的实现情况等。2014 年主要由于新承接的多个项目合同金额较高，技术人员人均承担的平均合同金额上升，景区运营管理业务毛利率增幅较大。2015 年，景区管理人员数量和薪酬均有所上升，致使景区运营管理业务毛利率较 2014 年下降。

单位：万元

项目	平均人数	工资总额	平均工资	奖金总额	平均奖金	平均工资奖金
2015 年度	46	623.93	13.56	73.49	1.60	15.16
2014 年度	36	361.95	10.05	87.17	2.42	12.48

（5）毛利率同行业对比分析

考虑可比性与重要性，以下仅比较公司核心业务——旅游规划设计业务的毛利率与可比上市公司规划设计类业务的毛利率情况：

股票代码	公司名称	2014 年度	2013 年度
300284	苏交科	38.37%	34.68%
603018	设计股份	43.84%	43.69%
603017	中衡设计	54.55%	53.46%
300492	山鼎设计	38.89%	43.14%

股票代码	公司名称	2014 年度	2013 年度
300008	上海佳豪	47.61%	53.02%
002116	中国海诚	20.22%	20.03%
002140	东华科技	32.61%	48.58%
002469	三维工程	58.94%	57.47%
002431	棕榈园林	42.35%	37.25%
002663	普邦园林	52.87%	62.88%
002717	岭南园林	54.76%	53.45%
可比公司平均值		44.09%	46.15%
可比公司中值		43.84%	48.58%
本公司		54.43%	52.30%

数据来源：各上市公司招股说明书、年度报告、Wind 资讯。可比上市公司的规划设计类业务主要包括工程设计业务与园林、景观规划设计业务。

2013年-2014年，本公司与可比上市公司规划设计类业务收入占主营业务收入的比重如下：

股票代码	公司名称	2014 年度	2013 年度
300284	苏交科	57.38%	48.44%
603018	设计股份	83.05%	86.54%
603017	中衡设计	42.56%	45.13%
300492	山鼎设计	100.00%	100.00%
300008	上海佳豪	16.05%	42.77%
002116	中国海诚	18.45%	16.86%
002140	东华科技	7.06%	12.49%
002469	三维工程	16.27%	18.99%
002431	棕榈园林	4.86%	4.70%
002663	普邦园林	5.46%	7.01%
002717	岭南园林	3.27%	5.25%
可比公司平均值		32.22%	35.29%
可比公司中值		16.27%	18.99%
本公司		94.46%	95.92%

数据来源：各上市公司招股说明书、年度报告、Wind资讯

可比公司规划设计类业务占主营业务收入的比重多数较小，更大部分是相

关领域的工程承包施工业务，本公司则专注于旅游规划设计类业务，其占主营业务收入的比重报告期内均达到85%以上。旅游规划设计行业属于新兴的知识、智力密集型细分行业，公司进入行业时间较早，通过长期细致的培育市场、引导客户、挖掘需求、开拓项目工作，积累了良好的市场口碑和丰富的项目经验，具备较强的核心竞争力；逐步增强自身独立完成规划设计全系列工作的能力，实现业务流程整合升级；能够结合项目的具体情况对成本费用进行有效控制，通过对客户提供优质服务达成市场化、合理、灵活的定价，从而有力保障了项目的盈利空间。此外，近年来，公司业务向旅游规划、旅游设计、景区运营管理服务等立体化业务体系发展，向客户提供旅游运营的一站式服务。因此，本公司旅游规划设计业务保持了较高的毛利率水平。

公司的规划设计类业务毛利率高于可比上市公司平均水平，行业提供的产品或服务较具技术、艺术含量，其重要性、专业性、独特性与成长性使行业整体价值增值能力较强。上海佳豪从事的船舶工程和海洋工程设计，东华科技、三维工程从事的石化工程设计，中衡设计主要从事大型公共建筑、现代化厂房、高档住宅等工程设计，投资项目规模相对较大，设计要求、难度较高，因此毛利率相对较高。普邦园林、岭南园林等的园林景观规划设计业务与公司较为相似，借助其对园林景观的专业理解和产业链一体化优势取得了较大的盈利空间。

（五）经营成果变动分析

1、利润变动趋势分析

最近三年，公司利润表主要项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
营业收入	21,905.05	-6.54%	23,438.03	12.18%	20,893.94	34.41%
营业成本	10,165.30	-4.68%	10,663.85	7.43%	9,926.37	34.07%
营业利润	3,302.38	-25.93%	4,458.47	0.74%	4,425.63	16.53%
利润总额	3,335.59	-26.34%	4,528.57	1.71%	4,452.59	10.42%
净利润	2,690.20	-22.49%	3,470.94	6.22%	3,267.55	6.73%

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
归属于母公司股东净利润	2,691.63	-22.45%	3,470.94	4.77%	3,313.02	7.54%

最近三年，公司合并利润表营业利润分别为 4,425.63 万元、4,458.47 万元和 3,302.38 万元，其中 2014 年增长 0.74%，2015 年下降 25.93%；净利润分别为 3,267.55 万元、3,470.94 万元和 2,690.20 万元，其中 2014 年增长 6.22%，2015 年下降 22.49%。

2014 年，公司合并利润表营业利润、净利润等利润指标的增长幅度低于营业收入，主要由于公司为应对市场竞争、促进销售增长、推进战略布局、调整组织架构，销售费用和管理费用增幅高于营业收入增幅。2015 年，公司合并利润表营业利润、净利润等利润指标下降，主要系因营业毛利下降及资产减值损失增加所致。

2、营业税金及附加

最近三年，本公司营业税金及附加分别为 173.69 万元、206.60 万元和 204.15 万元，其明细如下：

单位：万元

税种	2015 年度	2014 年度	2013 年度
营业税	83.91	61. 58	53.05
城市维护建设税	61.25	73. 19	60.45
教育费附加	34.69	41. 91	37.17
地方教育费附加	22.68	28. 83	22.10
其他	1.62	1. 08	0.92
合计	**204.15**	**206. 60**	**173.69**

注：其他主要包括价格调节基金、水利建设基金等税费。

根据《国家税务总局关于在北京等 8 省市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点的通知》（财税[2012]71 号）规定，公司自 2012 年 9 月 1 日起，规划设计业务收入开始缴纳增值税。目前，公司缴纳营业税的业务主要为景区运营管理业务。

3、期间费用分析

最近三年，本公司期间费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
销售费用	3,312.48	15.88%	3,687.52	15.73%	3,110.66	14.89%
管理费用	3,983.33	18.18%	4,168.50	17.79%	2,990.90	14.31%
财务费用	29.60	0.14%	-48.72	-0.21%	-11.40	-0.05%
合计	**7,325.40**	**33.44%**	**7,807.29**	**33.31%**	**6,090.16**	**29.15%**

最近三年，本公司三项期间费用合计分别为 6,090.16 万元、7,807.29 万元和 7,325.40 万元，2014 年增长 28.20%，2015 年下降 6.17%；2014 年，公司期间费用占营业收入的比重同比增加，主要由于销售费用、管理费用增加较多；2015 年，公司期间费用占营业收入的比重同比基本持平。

（1）销售费用

最近三年，本公司的销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
广告及宣传费	583.69	708.91	599.91
职工薪酬	1,222.27	1,140.98	859.60
差旅交通费	846.47	1,194.17	1,018.39
办公费	258.90	332.78	269.35
业务招待费	63.61	100.62	104.13
会务费	100.56	48.00	185.40
折旧摊销费	13.04	19.35	9.80
租赁费	125.22	113.28	44.67
其他	98.72	29.43	19.41
合计	**3,312.48**	**3,687.52**	**3,110.66**

注：其他主要系咨询服务费等。

最近三年，本公司销售费用分别为 3,110.66 万元、3,687.52 万元和 3,312.48

万元，2014 年增长 18.54%，2015 年下降 10.17%。

2014 年，公司销售费用较 2013 年增加 576.86 万元，主要为：①职工薪酬较 2013 年增加 281.38 万元，增幅为 32.73%，本年销售压力增大，销售人员人均薪酬继续提高；②为保持业务增长，公司持续加强市场拓展和项目考察活动，并加大媒体推广力度，差旅交通费较 2013 年增加 175.78 万元，办公费较 2013 年增加 63.43 万元，广告及宣传费增加 109.00 万元。

2014 年，公司销售费用中会务费较 2013 年减少，与公司 2013 年举办销售表彰大会、客户答谢会等会务较多有关。2014 年，公司销售费用中租赁费较 2013 年增加，主要系总部营销部门办公面积增大使分摊的租金增多，以及 2013 年 7 月收购艾肯设计后增加其外地销售机构的租金所致。

2015 年，公司销售费用较 2014 年减少 375.04 万元，主要系公司本年营业收入下降，除职工薪酬外，广告及宣传费、差旅交通费、办公费、业务招待费等销售费用主要明细项目均有一定程度下降。2015 年，公司销售费用中会务费较 2013 年增加，主要系公司为了提高商务人员的营销技巧，组织优秀项目对接会、营业体系优化咨询会等会议所致。

（2）管理费用

最近三年，本公司的管理费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
职工薪酬	2,372.28	2,377.02	1,624.05
租赁物业费	471.02	466.67	408.91
折旧摊销费	184.96	223.88	178.68
办公费	266.80	296.33	263.49
咨询服务费	182.49	116.76	134.24
差旅费	303.42	493.28	196.74
业务招待费	37.62	52.31	60.21
会务费	57.63	41.64	47.52
税费	50.51	40.79	29.18
其他	56.59	59.82	47.87

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
合计	3,983.33	4,168.50	2,990.90

注：其他主要系汽车费用、修理费用等。

最近三年，本公司管理费用分别为 2,990.90 万元和 4,168.50 万元和 3,983.33 万元，2014 年增长 39.37%，2015 年下降 4.44%。

2014 年，公司管理费用较 2013 年增加 1,177.60 万元，主要为：①管理人员职工薪酬增长较快，2014 年增加 752.97 万元，增幅为 46.36%，主要系随着公司规模扩大，管理人员人数增加，同时在公司整体业绩持续增长的情况薪酬水平提高；②随着营业收入规模的扩大，管理人员数量以及组织外出考察和培训活动的次数增加，差旅费增加 296.53 万元。

2015 年，管理费用较 2013 年略有下降，主要系因本期安排管理人员考察培训的差旅费减少额较大所致。

（3）财务费用

最近三年，本公司财务费用分别为-11.40 万元、-48.72 万元和 29.60 万元。2013 年-2014 年本公司财务费用为净收益，主要来自银行存款产生的利息收入。2015 年公司银行借款的利息支出及手续费等高于利息收入。

（4）期间费用率同行业对比分析

2013 年-2015 年，公司期间费用率分别为 29.15%、33.31%和 33.44%，2013 年-2014 年，同行业可比上市公司的平均期间费用率分别为 12.83%和 10.88%，公司的期间费用占营业收入的比重较大。与可比公司相似，公司财务费用在利润表结构中影响较小，以下是销售费用和管理费用对比的具体情况：

股票代码	公司名称	2014 年度		2013 年度	
		销售费用率	管理费用率	销售费用率	管理费用率
300284	苏交科	3.10%	11.83%	2.92%	11.23%
603018	设计股份	6.39%	12.97%	6.49%	13.32%
603017	中衡设计	-	11.82%	-	11.52%
300492	山鼎设计	3.08%	13.73%	3.03%	13.12%

股票代码	公司名称	2014 年度		2013 年度	
		销售费用率	管理费用率	销售费用率	管理费用率
300008	上海佳豪	1.72%	8.13%	6.32%	22.22%
002116	中国海诚	0.25%	4.19%	0.24%	4.05%
002140	东华科技	-0.79%	7.30%	0.84%	8.76%
002469	三维工程	2.07%	5.93%	2.71%	8.27%
002431	棕榈园林	0.99%	5.94%	0.87%	6.16%
002663	普邦园林	-	6.85%	-	7.22%
002717	岭南园林	-	9.71%	-	9.20%
可比公司平均值		2.10%	8.95%	2.93%	10.46%
可比公司中值		1.90%	8.13%	2.82%	9.20%
本公司		15.73%	17.79%	14.89%	14.31%

注：2013-2014 年，普邦园林、岭南园林、中衡设计销售费用为 0，故未纳入可比公司销售费用率平均值和中值的统计。

相对可比上市公司，本公司的销售费用率和管理费用率较高，主要由于公司销售人员与管理人员相对较多。公司尚处于快速成长阶段，营业收入规模远小于可比上市公司平均水平；可比上市公司业务架构多元化、较多涉及工程承包等领域，而公司专注于旅游规划设计和景区运营管理业务，属于新兴文化创意类专业领域，项目平均周期相对短于可比上市公司，项目人工周转较快需要更多业务拓展、客户联系和维护服务，同时成长中的行业本身普及化需要较多营销推广活动；公司较早突破了传统规划设计企业集中于单一区域的业务模式，在全国设立多处分支机构，销售机构、人员覆盖面扩大以及相应的管理复杂度上升，使销售、管理费用开支相对较高。

4、资产减值损失

最近三年，本公司资产减值损失分别为 295.52 万元、317.82 万元和 870.60 万元。公司资产减值损失为应收账款和其他应收款计提的坏账准备金额，2013 年还包括计提存货跌价准备的金额。

5、投资收益

最近三年，本公司投资收益如下：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
权益法核算的长期股权投资收益	-37.22	16.00	-82.57
处置长期股权投资产生的投资收益	-	-	100.00
合计	**-37.22**	**16.00**	**17.43**

2013 年处置的长期股权投资系国智创想 20%股权。

其中，权益法核算的长期股权投资收益如下：

单位：万元

被投资单位名称	2015 年度	2014 年度	2013 年度
国智创想			-14.04
周村景区		-	-
川旅景区	5.02	19.68	-68.52
巅峰新赣南	-42.24	-3.67	
合计	**-37.22**	**16.00**	**-82.57**

7、营业外收入和支出

最近三年，本公司营业外收入分别为 34.23 万元、85.06 万元和 34.47 万元。具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
非流动资产处置利得合计	4.50	0.00	-
其中：固定资产处置利得	4.50	0.00	-
政府补助	29.90	72.25	12.47
其他	0.07	12.80	21.76
合计	**34.47**	**85.06**	**34.23**

2013 年-2015 年，公司收到的政府补助为上海泰和经济发展区管理委员会扶持企业发展资金。

最近三年，本公司营业外支出分别为 7.27 万元、14.97 万元和 1.25 万元，主要为固定资产处置损失和捐赠支出。

8、所得税费用

最近三年，本公司所得税费用分别为 1,185.04 万元、1,057.62 万元和 645.39 万元。具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
按税法及相关规定计算的当期所得税	658.12	1,176.65	1,260.01
递延所得税调整	-12.73	-119.03	-74.96
合计	**645.39**	**1,057.62**	**1,185.04**

公司及子公司适用的企业所得税税率参见本节之“五/（一）/2、企业所得税”，递延所得税调整参见本节之“十二/（一）/2/（4）递延所得税资产”。

十四、现金流量分析

（一）现金流量总体情况

最近三年，本公司现金及现金等价物净增加额分别为 2,218.53 万元、499.03 万元和 939.28 万元。现金流量简要情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
经营活动现金流入	20,659.34	22,246.18	20,216.83
经营活动现金流出	19,719.62	20,314.31	16,811.79
经营活动产生的现金流量净额	**939.72**	**1,931.87**	**3,405.05**
投资活动现金流入	206.56	1.27	468.93
投资活动现金流出	641.93	572.49	1,551.24
投资活动产生的现金流量净额	**-435.37**	**-571.22**	**-1,082.31**
筹资活动现金流入	1,458.60	-	-
筹资活动现金流出	1,023.68	861.62	104.21
筹资活动产生的现金流量净额	**434.92**	**-861.62**	**-104.21**
现金及现金等价物净增加额	**939.28**	**499.03**	**2,218.53**
期末现金及现金等价物余额	**7,868.95**	**6,929.68**	**6,430.64**

（二）经营活动产生的现金流量分析

1、经营活动现金流入

销售商品、提供劳务收到的现金是本公司经营活动现金流入的主要组成部分。最近三年，销售商品、提供劳务收到的现金分别为 20,073.72 万元、21,898.83 万元和 20,384.80 万元，2014 年增长 9.09%，2015 年下降 6.91%，与业务规模增长趋势一致。最近三年销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比率分别为 96.07%、93.43%和 93.06%，现金回收总体情况良好，公司提供服务获取现金的能力较强。

公司收到的其他与经营活动有关的现金主要是往来款、利息收入、政府补助、员工归还出差借用的备用金等。

2、经营活动现金流出

本公司经营活动现金流出包括购买商品、接受劳务支付的现金，支付给职工以及为职工支付的现金，支付的各项税费以及支付其他与经营活动有关的现金。最近三年，购买商品、接受劳务支付的现金分别为 3,850.66 万元、3,364.83 万元和 3,891.12 万元，2014 年减少而 2015 年回升，主要系由支付委外分包商等供应商的支出波动所致；支付给职工以及为职工支付的现金分别为 6,804.44 万元、10,549.77 万元和 9,631.32 万元，2014 年增长较快，人工成本是金额最高、最重要的成本项目。

最近三年，公司营业成本（A）与计入销售费用、管理费用中的职工薪酬（B）之和（A+B）分别为 12,410.02 万元、14,181.85 万元和 13,759.86 万元，购买商品、接受劳务支付的现金（C）与支付给职工以及为职工支付的现金（D）两项现金流出之和（C+D）与前述成本费用（A+B）的比率分别为 85.86%、98.12%和 98.27%，2013 年该比率较低主要系当年计提年终奖较高，而 2013 年计提的年终奖实际于 2014 年完成支付。2014 年公司修订《奖金核算及分配制度》，岗位工资占薪酬比重上升，而奖金占薪酬比重下降。2015 年该比率与 2014 年基本持平。公司具有较强的经营成本控制能力和现金收支管理能力。

公司支付的其他与经营活动有关的现金主要为营业费用支出、管理费用支

出、往来款、预借给员工的出差备用金等。

3、经营活动现金净流量

最近三年，本公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,405.05 万元、1,931.87 万元和 939.72 万元，最近三年净利润分别为 3,267.55 万元、3,470.94 万元和 2,690.20 万元，现金比率（经营活动产生的现金流量净额与净利润的比值）分别为 104.21%、55.66%和 34.93%。2013 年，经营性应付项目的增长超过了经营性应收项目的增长，有利于公司营运资金的周转，使净利润能够由经营活动现金净流量覆盖，盈利质量较好。2014 年度，现金比率下降，主要由于以下因素：①上年末计提的大额年终奖在本年支付，本年薪酬政策调整使计提的年终奖部分占比降低，职工薪酬在本年支付的比例提高；②经营性应收项目增加（如应收账款净额增长 27.10%），而经营性应付项目减少（如应付账款和预收账款分别减少 53.17%和 15.28%）；③本期为拓展业务发生的项目考察费、差旅费较多，销售费用和管理费用维持较高增长。2015 年，经营活动产生的现金流量为净流出，主要由于以下因素：①受宏观经济景气度影响，项目建设及回款周期出现延长；②公司在执行项目较多，支付各类供应商款项增加。

（三）投资活动产生的现金流量分析

最近三年，本公司投资活动产生的现金流量净额分别为-1,082.31 万元、-571.22 万元和-435.37 万元。公司的主要投资方式为股权投资、购买办公设备及房屋装修。

收回投资收到的现金主要包括转让持有的国智创想股权收回的现金净额，收回向大地蜗牛（北京）景区管理有限公司股东预先支付的投资款 200.00 万元等。

取得投资收益收到的现金主要系收取刘惠借款利息等。

处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额主要系出售自有房产收入，处置办公设备及电子设备收入等。

购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金主要包括购置运输设

备、办公设备、办公软件的支出以及租赁房产的装修费。

投资支付的现金主要包括对川旅景区和巅峰新赣南出资，购买巅峰美景、国智创想股权支付的款项等。

取得子公司及其他营业单位支付的现金净额为收购艾肯设计支付的对价扣除合并日艾肯设计持有货币资金后的净额。

（四）筹资活动产生的现金流量分析

最近三年，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-104.21 万元、-861.62 万元和 434.92 万元。筹资活动现金流入系 2015 年控股子公司吉安渼陂收到少数股东的增资款 98.00 万元，以及取得银行借款 1,360.60 万元。筹资活动现金流出系偿还银行借款的本息、分配股利、支付拟上市中介机构费用和艾肯设计偿还关联方借款。

（五）最近三年重大资本性支出情况

最近三年，本公司 100 万元以上的资本性支出主要系购置运输车辆等固定资产支出、装修办公楼形成的在建工程投入以及对外的长期股权投资等，具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
固定资产支出	-	-	145.41
装修支出	-	-	561.84
股权投资支出	245.00	245.00	597.96
合计	**245.00**	**245.00**	**1,305.21**

其中，公司 2013 年股权投资系以 400.00 万元的对价购买艾肯设计 100%股权，以及以 197.96 万元购买控股子公司巅峰美景 49%的少数股权。2014 年股权投资系对巅峰新赣南出资 245.00 万元持有其 49%股权（认购出资额为 490.00 万元）。2015 年股权投资系对巅峰新赣南缴足剩余出资 245.00 万元。

最近一年，公司未进行交易性金融资产、可供出售金融资产、委托理财等财

务性投资。

（六）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需求量

未来 1-2 年，本公司可预见的重大资本性支出项目主要为本次募集资金投资项目，其支出计划及资金需求量详见本招股说明书“第十节 募集资金运用”。

十五、发行人财务状况和盈利能力未来趋势

（一）财务状况未来趋势

旅游业蓬勃发展、产业政策大力支持、旅游投资持续升温驱动和市场需求日益高涨，为国内旅游规划设计行业带来巨大的发展空间，本行业目前正处在高速成长阶段，旅游业与城乡规划、工程设计、景区管理、旅游咨询服务等相关领域出现相互交叉、融合和渗透的趋势。公司积极利用这一历史性契机，长期致力于专业性、综合性、一站式、全程化旅游创意服务业务，推进国内旅游规划设计相关市场的培育、成长与成熟，已形成独具特色、灵活高效的全产业链运作体系，树立了行业领先者、产业集成者、专业服务者、市场推动者和创新开拓者的品牌形象，具有较强的核心竞争力和行业影响力。良好的经营机制也体现为健康的财务状况，公司资产完整，偿债能力和资产周转能力较强。在本次募集资金到位后，公司所面临的资金瓶颈将得以根本解决，从而为完善业务布局和地域布局、建立多层次、立体化人才储备提供了保障；募集资金投资项目的实施将有利于本公司更充分地把握整个产业链的融合发展机遇，分享技术进步、模式创新、产业升级和市场做大的成果，实现经营规模和业绩的持续快速增长。

随着本公司经营规模的不断扩大，公司总资产规模将逐步增加，抗风险能力也会相应提高。由于公司合同约定付款进度与阶段收入确认进度不同、给予优质客户信用期等原因，应收账款、预付账款等流动资产仍将保持较高水平，公司需继续保证必要的营运资本投入。同时，本次募集资金投资项目全国多层次旅游规划设计业务体系实施后，总部的扩建以及多个区域营销中心的建设将使公司经营场所面积和人员出现较大幅度的增加，房屋建筑物、租赁房屋的装修支出等非流动资产以及和应付职工薪酬等负债将会相应增加。

（二）盈利能力未来趋势

旅游规划设计行业属于新兴的知识、智力密集型细分行业，受益于旅游业与设计行业交叉融合加速发展的趋势，该市场具有较强的发展潜力，还将持续提供良好的回报；由于对服务企业的知识技术水平、资金规模和创新能力等方面的要求较高，业内高端业务存在一定的竞争壁垒，使得包括本公司在内的领先企业能够保持较好的毛利率水平。预计未来本行业的盈利空间仍将保持稳定。随着本公司营业收入的快速增长，盈利规模将继续扩大；根据公司发展旅游及城市规划设计、文化创意设计、景区投资运营管理等集成能力的战略规划，从相关业务领域融合及其与互联网、移动平台等其他领域的交互中，公司还将捕捉新的利润增长点，从而促进公司整体持续盈利能力的提升。

在募集资金到位后的一段时期内，本公司的净资产收益率较本次发行前的净资产收益率将会有所下降。但随着募集资金投资项目的建成及达产，本公司在行业内的优势地位将进一步巩固，净资产收益率将继续稳步提高。关于募集资金投资项目对公司未来发展影响的分析，请参见本招股说明书“第十节 募集资金运用”之“七、募集资金投资项目对发行人经营成果和财务状况的影响”。

（三）影响发行人盈利能力连续性和稳定性的主要因素

1、影响报告期盈利能力连续性和稳定性的主要因素

报告期本公司保持了稳固、领先的市场地位。公司在发展过程中曾面临专业人员尤其是设计人员规模相对不足、委外占比较高，人力成本和租赁成本上涨等主要风险因素。为应对上述风险因素，公司通过引进规划设计人员、收购艾肯设计等方式增强自有规划设计团队力量，委外成本占比逐年降低；虽承担的职工薪酬成本在主营业务成本中占比较高，但其中较大部分与实现的业绩挂钩，使公司的薪酬政策更多产生激励效应而非负担；根据具体经营情况和市场需求稳步扩充区域性生产销售机构。上述因素未对公司报告期盈利造成重大不利影响。

2、影响未来盈利能力连续性和稳定性的主要因素

（1）产业政策、宏观经济和旅游业发展形势的影响

旅游规划设计行业具有一定的周期性，与位于下游的旅游业的发展密切相关，而旅游业受到宏观经济景气度、国家投资政策导向、突发事件等因素影响。国民经济和居民收入能否保持平稳的上升趋势，关系到旅游需求和旅游投资能否保持应有的强度，对旅游和旅游规划设计市场起到拉动作用。

我国政府越来越重视旅游业作为“绿色经济”以及满足人民精神文化需求的战略意义，已组织制定和推动实施多项有利于旅游规划设计行业发展的产业政策；国民经济和旅游业长期处于稳定发展通道。但若其增速放缓，或某些地区粗放型经济增长的模式没有得到有效改变，对资源、环境的保护力度不够，将对旅游业和旅游规划设计行业产生不利影响。

目前我国旅游业正处于从观光游向休闲度假游的过渡时期，旅游目的地从简单的开发向综合性开发转变，以旅游综合体为代表的复合化产业集群建设成为开发热点，旅游业面临与国际接轨的转型升级，与文化、体育、农业、林业、商业等相关产业不断融合，对旅游规划设计提出了更高的要求。在复杂多变的形势下，公司是否能够有效应对日益激烈和差异化的市场竞争格局，快速响应客户多元化、特色化的需求，解决旅游业转型升级过程中出现的新课题，将原有的操作体系与其他学科、其他产业有机结合起来，创造出适应时代特征、体现行业趋势的工作成果及业务手段，关系到公司能否保持创意能力优势、专业技术优势和质量优势，取得持续、稳定的业绩成长。

（2）未来市场的持续开拓情况

旅游规划设计市场始终面临自上而下和自下而上两方面的发展需求。在未来较长的一段时间内，旅游业都将是各级政府重点关注和发展的支柱性产业，各类旅游发展规划、概念性规划等将成为各级政府部门指导当地旅游业发展的重要依据；同时，随着人民生活水平的提高，旅游休闲方式日益受到重视，商业区、居民区、度假区和景区等旅游综合区域及设施如何吸引游客关注，旅游投资如何合理布局方能取得最大化的投资收益，均有赖于良好的旅游区规划、旅游专项规划、旅游景观设计和旅游建筑设计等发挥关键基础作用。通过规划、设计成功付诸实施使聚客能力和影响力得到提升的明星项目，将对其他旅游资

源的开发形成示范效应。但是，随着工程招投标制度逐步推广，旅游规划设计行业的市场化程度和买方主导程度不断提高；目前行业集中度较低，旺盛的市场需求和广阔的发展空间将不断吸引工程设计单位等潜在竞争者进入；现有旅游规划设计单位也将通过收购兼并、造势营销等方式进一步扩张市场份额。未来在旅游规划设计单位数量继续增长、市场规模继续做大的同时，强弱分化、强者愈强的趋势也将更加凸显，旅游规划设计行业的市场竞争将进一步加剧。作为国内最早一批专业旅游规划设计机构，虽然公司有着较为明显的品牌优势和广泛的客户群体，但能否持续开发项目、增加市场份额、拓展业务深度和保持竞争优势仍是影响公司盈利能力连续性和稳定性的重要因素。

我国国民经济和社会发展规划间隔期为 5 年，前后两次规划之间存在一定的时间跨度；具体景区的旅游规划设计完成后，实施规划设计成果通常也需要一段时期。因此，公司在短期内主要客户重合度较低，若公司营销策略不能紧跟市场形势变化，或未能加大对营销的投入，将加大公司市场开拓的难度。因此，公司的营销团队需要持续应对新的挑战。

旅游规划设计作为朝阳行业，发展的历程较短，市场普及度和客户基础仍有较大发展潜力。除抢占成熟市场的份额外，对更大范围的潜在客户进行培训、宣传、引导，挖掘现实需求，培育市场“蓝海”，也是公司需要投入的一项重要工作。

（3）人才队伍建设

我国旅游规划设计行业面向完全开放的市场，不存在垄断行为，且国家“支持民间资本开展旅游规划设计、市场营销、创意策划等业务”，市场化程度较高，企业间的竞争主要表现为专业人才、品牌资质、服务质量、项目经验的竞争。旅游规划设计行业属于典型的智力密集型行业，涉及旅游、经济、资源、环境、城市规划等多个领域，优秀从业人员需要较高的文化修养、专业技能、综合素质以及丰富的从业经验。旅游规划设计行业在我国起步较晚，专业人才特别是复合型专业人才相对匮乏，成为市场竞争的重点。是否能够持续培养、留住和吸引核心人才，保持人力资源的充足、稳定和成长，将对本公司盈利能力的连续性和稳定性造成一定影响。

（4）规模扩大后的营运资金管理及业务流程管理能力

由于公司按照完成的工作成果通过客户审查的进度收取服务款项，随着项目数量的迅速增加，需要预先投入的营运资金额度将持续保持较高水平。为保证良好的财务状况、健康的运营模式、持续稳定的项目承接和承做能力，在经营规模不断扩张的情况下，公司管理层尤需关注在手项目的周期结构、区域结构和规模结构与自身服务能力的匹配程度，对项目执行、客户沟通和款项回收情况施加良好控制，促进资金及时、有效地融通和流转；储备足够的资源平稳应对季节性因素或突发事件对业务秩序的影响；在跨区域经营环境下做好资源配置、管理协调与业务质量控制等工作。因此，上述营运资金管理及业务流程管理具体目标的实现效果将影响本公司盈利能力的连续性和稳定性。

（5）发行上市与募集资金投资项目的实施

募集资金到位后，将在短期内迅速提高公司的流动资产比例，降低资产负债率，但也会在短期内降低净资产收益率和每股收益等反映公司盈利能力的指标。募集资金投资项目实施阶段，在公司的资产构成中，流动资产的比例将逐步降低。募集资金投资项目建成正常运行后，公司的运营能力将进一步加强，管理和经营的规模效应、在各地的辐射力和市场占有率将进一步提高，从而增强公司的盈利能力。同时，发行上市有利于强化品牌效应，提高公司的知名度和影响力；成为上市公司后，更完善的法人治理结构和更先进的管理水平将有助于公司业务发展战略规划的实现，从而增进公司盈利能力的连续性和稳定性。但若因内部或外部因素变化，募集资金投资项目的建设目标或公司业务发展战略规划目标的实现遇到障碍，公司未来盈利能力也将受到不利影响。

（四）财务报告审计截止日后公司主要经营状况

2015 年 12 月 31 日至本招股说明书签署日，公司主要经营状况正常，主营业务、经营模式、主要原材料的采购和主要服务产品的生产、销售均未出现重大不利变化。

十六、发行人股利分配政策及分配情况

（一）最近三年的股利分配政策

本公司《公司章程》第一百五十八条规定：

“公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。”

第一百五十九条规定：

“公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。”

第一百六十条规定：

“公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。”

（二）报告期内股利分配情况

根据 2013 年度股东大会决议通过的 2013 年度利润分配方案，公司于 2014 年向全体股东分配现金股利 600.00 万元。

根据 2014 年度股东大会决议通过的 2014 年度利润分配方案，公司于 2015 年向全体股东分配现金股利 840.00 万元。

（三）发行前滚存利润的安排

根据公司 2014 年 5 月 28 日召开的 2013 年度股东大会通过的决议，如果本次发行并上市成功，公司本次发行并上市前的滚存利润，将由本次发行并上市后的新老股东共同享有。

（四）本次发行上市后的股利分配政策

根据本公司 2016 年度第一次临时股东大会审议通过的《北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司章程（草案）》（上市后适用），公司发行上市后的股利分配政策如下：

“（一）利润分配的基本原则

1、公司充分考虑对投资者的回报，每年按当年实现的可供分配利润（合并报表口径，下同）的规定比例向股东分配利润；

2、公司的利润分配政策保持连续性和稳定性，同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展；

3、具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配；

4、为保证公司利润分配的顺利实施，公司应根据各子公司当年投资需求、现金流等实际情况，决定其当年的现金分红比例，确保公司当年的分红能力。

（二） 具体利润分配政策

1、利润分配的形式：公司采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利。现金方式优先于股票方式。公司具备现金分红条件的，应当采用现金

分红进行利润分配。在有条件的情况下，公司可以进行中期利润分配。

2、公司现金分红的具体条件和比例：如无重大资金支出安排，公司当年度实现盈利，在依法提取公积金后进行现金分红。公司进行利润分配时，现金分红不少于当年实现的可供分配利润（合并报表）的 20%。

公司的重大资金支出安排（不包括公司首次发行上市募投项目支出以及首次发行上市后再融资募投项目支出）指以下情形之一：

（1）公司未来 12 个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 3,000 万元；

（2）公司未来 12 个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%；

满足上述条件的重大资金支出安排须由董事会审议后提交股东大会审议批准。

同时，本公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，按照本章程规定的程序，在制定利润分配方案时，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；同时，每年现金分红不少于当年实现的可供分配利润的 10%；公司最近三年累计现金分红不少于最近三年实现的年均可供分配利润的 30%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；同时，每年现金分红不少于当年实现的可供分配利润的 10%；公司最近三年累计现金分红不少于最近三年实现的年均可供分配利润的 30%。

公司完成本次公开发行并在创业板上市之日起三年内，预计发展阶段仍将

处于成长期。

3、公司发放股票股利的具体条件：在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下，基于回报投资者和分享企业价值的考虑，从公司成长性、每股净资产的摊薄、公司股价与公司股本规模的匹配性等真实合理因素出发，当公司股票估值处于合理范围内，公司可以在实施现金分红的同时进行股票股利分配。

（三） 利润分配方案的审议程序及派发事项

1、公司在制定现金分红具体方案时，董事会应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，利润分配方案需经董事会过半数以上表决通过，独立董事应当对利润分配政策进行审核并发表明确审核意见，独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。监事会应对董事会制订的利润分配方案进行审核并发表审核意见，若公司有外部监事（不在公司任职的监事），则外部监事应对监事会审核意见无异议。公告董事会决议时应同时披露独立董事、监事会（包括外部监事，如有）的审核意见。

2、董事会审议通过利润分配方案后应提交股东大会审议批准，股东大会审议时，公司应当提供网络投票等方式以方便社会公众股东参与股东大会表决。股东大会对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过接听投资者电话、公司公共邮箱、网络平台、召开投资者见面会等多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。公司董事会制订的现金股利分配方案，提交股东大会审议时须经普通决议表决通过；公司董事会制订的股票股利分配方案，提交股东大会审议时须经特别决议表决通过。

3、公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。

4、存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

（四） 利润分配政策的调整

公司因外部经营环境发生较大变化、投资规划和长期发展等原因确需调整本章程确定的利润分配政策的，应由公司董事会根据实际情况提出利润分配政策调整议案，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。有关调整利润分配政策的议案，需要事先征求独立董事及监事会意见，并经公司董事会审议后提交公司股东大会以特别决议通过。公司审议利润分配政策调整事项，应当通过网络投票等方式为社会公众股东参加审议前述事项提供便利。

调整后的利润分配政策应符合以下条件：如无重大资金支出安排，公司每年现金分红不得少于当年实现的可供分配利润的 20%；如存在重大资金支出安排，公司每年现金分红不少于当年实现的可供分配利润的 10%，且公司最近三年累计现金分红不少于最近三年实现的年均可供分配利润的 30%。”

十七、发行人股东未来分红回报规划

为明确本次发行上市后对股东的分红回报，进一步细化《公司章程（草案）》中关于利润分配原则的条款，增加利润分配决策透明度和可操作性，便于股东对公司经营和分配进行监督，积极回报投资者，公司董事会制定了《北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司股东长期回报规划和上市后未来三年分红计划》，并经公司 2013 年度股东大会审议通过。

（一）股东长期回报规划的制定原则和考虑因素

股东长期回报规划制定原则为：公司应着眼于长远和可持续发展，综合考虑各方面因素，充分听取股东特别是中小股东的意见和诉求，并结合独立董事、监事的意见，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，保证股利分配政策的连续性和稳定性。

制定股东长期回报规划的考虑因素为：公司的长远和可持续发展及目前的发展阶段，股东要求和意愿，公司经营发展实际情况、盈利规模及现金流量状况，社会资金成本，外部融资环境等。

（二）股东长期回报规划的具体内容

公司股东长期回报规划应充分考虑和听取股东（特别是中小股东、公众投资者）、独立董事和监事会的意见。公司采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利。现金方式优先于股票方式。公司具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。在有条件的情况下，公司可以进行中期利润分配。

公司董事会结合具体经营数据、充分考虑公司盈利规模、现金流量状况、发展阶段及当期资金需求，并结合股东（特别是中小股东、公众投资者）、独立董事和监事会的意见，制定年度或中期分红方案，并经公司股东大会表决通过后实施。

公司当年利润分配完成后留存的未分配利润主要用于与主营业务相关的对外投资、收购资产、购买设备等重大投资及现金支出，逐步扩大经营规模，优化财务结构，促进公司的快速发展，有计划有步骤的实现公司未来的发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

（三）上市后未来三年股东分红具体计划

上市后未来三年，如无重大资金支出安排，公司当年度实现盈利，在依法提取公积金后进行现金分红。公司进行利润分配时，现金分红不少于当年实现的可供分配利润的 20%。

公司的重大资金支出安排（不包括公司首次发行上市募投项目支出以及首次发行上市后再融资募投项目支出）指以下情形之一：

（1）公司未来 12 个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 3,000 万元；

（2）公司未来 12 个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%；

满足上述条件的重大资金支出安排须由董事会审议后提交股东大会审议批准。

同时，本公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，按照公司章程规定的程序，在制定利润分配方案时，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；同时，每年现金分红不少于当年实现的可供分配利润的 10%；公司最近三年累计现金分红不少于最近三年实现的年均可供分配利润的 30%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；同时，每年现金分红不少于当年实现的可供分配利润的 10%；公司最近三年累计现金分红不少于最近三年实现的年均可供分配利润的 30%。

公司完成本次公开发行并在创业板上市之日起三年内，预计发展阶段仍将处于成长期。

在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下，基于回报投资者和分享企业价值的考虑，从公司成长性、每股净资产的摊薄、公司股价与公司股本规模的匹配性等真实合理因素出发，当公司股票估值处于合理范围内，公司可以在实施现金分红的同时进行股票股利分配。

为保证公司利润分配的顺利实施，公司根据各子公司当年投资需求、现金流等实际情况，决定其当年的现金分红比例，以保证公司当年的分红能力。

（四）股东长期回报规划制定周期

公司至少每三年重新审阅一次股东分红回报规划，对公司股利分配政策作出适当且必要的修改，确定该时段的股东回报计划，并由公司董事会结合具体经营数据，充分考虑公司目前盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段及当期资金需求，制订具体的年度或中期分红方案。

如公司对利润分配政策作出调整，调整后的利润分配政策应符合以下条件：如无重大资金支出安排，公司每年现金分红不得少于当年实现的可供分配利润的 20%；如存在重大资金支出安排，公司每年现金分红不少于当年实现的可供分配利润的 10%，且公司最近三年累计现金分红不少于最近三年实现的年均可供分配利润的 30%。

（五）股东长期回报规划的合理性分析

报告期内，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 3,214.31 万元、3,419.12 万元和 2,666.39 万元。最近三年经营活动产生的现金流量净额累计为 6,276.64 万元，较高的盈利能力和良好的盈利质量为公司未来持续、稳定地向股东提供分红回报奠定了坚实的基础。公司 2013 年度和 2014 年度分别以现金方式分配股利 600.00 万元和 840.00 万元。鉴于公司处于快速成长期，资金需求量较大，报告期留存的未分配利润用于资本性支出以及营运资金周转，促进了公司主营业务的进一步发展。

根据公司的发展战略和规划，综合考虑公司的经营发展实际情况、股东要求和意愿、融资环境及成本、公司未来盈利情况及现金流情况、投资资金需求等因素，公司管理层认为，公司确定的不低于当年实现的合并口径可分配利润 20%的现金分红比例符合公司当前实际情况，符合股东的利益，是合理的。

十八、发行人股东关于利润分配的承诺

本公司全体股东出具的关于利润分配的承诺如下：

“本人出具不可撤销的承诺如下：

1、巅峰智业《公司章程（草案）》已依法定程序取得巅峰智业临时股东大会的有效决议通过，本人赞同《公司章程（草案）》中有关利润分配相关条款的内容。

2、巅峰智业首次公开发行股票经中国证监会核准后，《公司章程（草案）》经由董事会根据首次公开发行股票情况补充有关注册资本、发行股票数、上市时间等内容后报送工商登记机关备案后立即生效和适用。如根据需要将修改后

的《上市公司章程》（草案）提交股东大会审议时，本人不会提出任何异议，并将投赞成票。

3、巅峰智业首次公开发行股票后，股东大会审议董事会根据《公司章程（草案）》的规定制定的利润分配具体方案时，本人表示同意并将投赞成票。”

十九、关于首次公开发行股票摊薄即期回报的填补措施

根据《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31 号）等相关法律法规及规范性文件的要求，本公司就首次公开发行 A 股并上市对即期回报摊薄的影响进行了认真分析并提出了具体的填补回报措施，相关主体亦对公司填补回报措施能够得到切实履行作出了承诺。

（一）本次发行对公司每股收益的影响

1、财务指标计算的主要假设和前提

（1）假设本次发行于 2016 年 9 月实施完成，该完成时间仅用于计算本次非公开发行对摊薄即期回报的影响，最终以经中国证监会核准并实际发行完成时间为准；

（2）假设本次发行数量为 1,000 万股；

（3）假设宏观经济环境、产业政策、行业发展状况、产品市场情况等方面没有发生重大变化；

（4）2015 年，本公司归属于母公司股东的净利润为 2,691.63 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 2,666.39 万元；假设公司 2016 年扣除非经常性损益前后归属于母公司股东的净利润与 2015 年持平；

（5）本次测算相关财务数据均采用合并财务报表数据。

2、对公司主要财务指标的影响

基于上述假设前提，公司测算了本次发行对公司每股收益的影响如下：

项目	2015 年末	2016 年末
普通股股数（万股）	3,000.00	4,000.00
稀释性潜在普通股股数（万股）	-	-
归属于母公司股东的净利润（万元）	2,691.63	2,691.63
归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益后）（万元）	2,666.39	2,666.39
基本每股收益（元/股）	0.90	0.83
稀释每股收益（元/股）	0.90	0.83
基本每股收益（扣除非经常性损益后）（元/股）	0.89	0.82
稀释每股收益（扣除非经常性损益后）（元/股）	0.89	0.82

注：每股收益根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 年修订）计算。

基于上述假设前提，若公司以扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润计算的 2016 年每股收益与 2015 年持平，公司 2016 年需实现归属于母公司股东的净利润和扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润为 2,888.59 万元。

本次发行完成后，公司的总股本和净资产将增加，而募集资金投资项目的建成并实现预期效益可能需要一定时间。因此，根据上述假设、前提和测算，若公司 2016 年扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润低于 2,888.59 万元，本次发行可能导致公司发行当年（2016 年度）以扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润计算的每股收益较上年同期出现下降。

综上，本次发行募集资金到位当年（2016 年度）公司的即期回报存在短期内被摊薄的风险。

（二）本次发行的必要性和合理性及募投项目与公司现有业务的关系、公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

本次发行拟募集资金 20,017.77 万元，投资于“全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目”、“管理信息系统建设项目”及“补充与主营业务相关的营运资金项目”。

1、本次发行的必要性和合理性

公司经过十余年的发展，在行业内逐渐形成了较强的技术优势和核心竞争力，已成为行业内具有强影响力的品牌企业。公司自设立以来主要依靠经营积累发展壮大，为实现总体发展战略与目标，公司计划在全国范围搭建多层次旅游规划设计业务体系，并建设管理信息系统，仅仅依靠经营积累的模式已难以满足未来业务发展的资金需求。公司拟通过资本市场直接股权融资，一方面缓解现阶段投资项目的资金需求并适度补充与主营业务相关的营运资金，另一方面为公司未来发展开启新的融资渠道。

公司的募集资金投资项目符合国家产业政策，《产业结构调整指导目录（2011 年本）》、《关于鼓励和引导民间资本投资旅游业的实施意见》（2012 年）、《旅游法》（2013 年）等鼓励和支持本行业发展。行业发展空间为项目建设提供有利保障，公司品牌形象为项目建设奠定坚实基础，公司人才体系为项目建设提供可靠支撑、已积累了丰富的管理信息系统运营经验有助于项目建设。本次发行将有利于提升公司业务规模和管理水平，有利于公司持续稳定发展，有利于增加全体股东权益，符合全体股东利益。

2、本次募集资金投资项目与现有业务的关系

本次募集资金投资项目与现有业务的关系参见本招股说明书“第十节 募集资金运用”之“二、本次募集资金投资项目与现有业务的关系”。

3、公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

公司已拥有一支高素质人才队伍，深谙旅游经济、城市规划、建筑设计、市场营销、文化历史、资源环境、美术设计等领域的理论知识，拥有丰富的项目经验。本科及以上学历的员工占比超过 85%，其中具有注册建筑师、注册结构工程师、城市规划师、景观设计师等专业资质的人员超过 30 名。公司聘请了旅游行业专家作为公司顾问，传授行业知识，把关项目质量。此外，公司不断建立健全人才激励机制，以吸引和留住高素质人才。

经过长期的研发积累和千余个项目的业务实践，公司旅游规划设计业务体系日趋健全完善，在理论、方法和技术等方面取得多项研发成果，搭建了数据

丰富、功能全面的知识管理和共享平台，有效提升了服务质量，对主营业务成长壮大提供了有力支撑，逐渐形成公司独特核心竞争力的重要组成部分。公司主要核心技术包括：旅游规划的理论系统、旅游规划设计决策系统、景区运营管理服务体系、专项课题研发模块库、专业化的销售服务系统、综合信息管理平台等。

公司坚持“技术创新、服务创新”之路，着力提高企业的技术水平，服务质量在业内处于领先地位，在旅游规划设计行业具有很高的品牌知名度。公司已经建立了上海分公司、成都分公司、西安分公司、广州分公司、南昌分公司和哈尔滨分公司，对于各地业务的推广、承接和执行起到了很好的推动作用，并在贵阳、南宁等地配置了人员，为募集资金投资项目建立了良好的市场储备。

（三）本次发行摊薄即期回报的填补措施

1、公司现有业务板块运营状况，发展态势，面临的主要风险及改进措施

公司主营业务包括旅游规划设计业务和景区运营管理业务，其中，旅游规划设计业务是公司的核心业务，景区运营管理业务构成旅游规划设计业务的重要补充。公司积极延伸旅游智力服务产业链条，开创了以区域战略为引领，产业市镇为特色，贯穿旅游城镇、旅游综合体、旅游景区三大旅游目的地系统的综合服务模式，形成了“规划-设计-运营”综合性、一体化服务体系，具备全链条、一站式服务能力。2013-2015 年，公司旅游规划设计业务收入分别为 19,155.78 万元、20,273.50 万元和 17,379.57 万元，占主营业务收入的比例分别为 95.92%、94.46%、92.33%。公司在国内率先推行可复制、可扩张的景区专业化运营管理输出模式，为景区提供专业化、品质化、标准化、连锁化、增值化的管理服务。2013-2015 年景区运营管理业务收入分别为 814.85 万元、1,189.43 万元、1,443.55 万元，占主营业务收入的比例分别为 4.08%、5.54%、7.67%。

旅游规划设计行业在我国属于朝阳行业，正处于快速发展时期，发展前景广阔。目前，公司主要面临人力资源成本上涨风险、专业人才引进不足及流失风险、市场竞争日趋激烈的风险等风险。面对以上风险，公司拟采取以下措施：

（1）横纵双向扩张主营业务。公司将扩建北京总部和现有的 5 个区域分公

司，新建 1 个区域分公司，进一步强化全国业务网络的推进工作，尽快形成总部、大区和省级三级营销体系，以在市场竞争中把握先机，提高公司主营业务的市场占有率，保证公司业绩的可持续增长；同时，公司将充分利用现有的技术力量和客户基础，大力拓展旅游规划设计业务新领域，深挖业务内涵与外延，发展增值服务，重点突出旅游地产及旅游综合体全程智力服务、景观设计、园林设计、旅游建筑设计、新市政规划（特别是旅游小城镇规划）等业务板块的拓展，此外，公司还将利用各主营业务客户的一致性，加强业务协同性，继续带动景区运营管理业务规模不断扩大。

（2）保持和提升创新活力、技术领先优势与差异化竞争优势。公司将持续完善创新机制，将技术创新管理标准化、流程化、制度化，营造学习型的企业文化；保持核心管理团队稳定，引进多专业、多行业的技术人才和管理人才；广泛参与国家课题，学习借鉴新经济、新业态的成长经验和新理念、新技术的应用经验，注重相关领域的跨界、融合研究；全面组织与参与国内外行业技术交流，为客户提供具有国际化视野、满足国际化趋势的规划设计成果等。通过上述方式，强化公司的业务模式优势，提升公司的竞争力；

（3）持续进行品牌提升。公司将遵循品牌为先的原则，继续采取积极的品牌扩张战略，通过提升客户体验、加强质量管理意识、加大媒体投放力度等具体措施，强化品牌领先地位，丰富品牌内涵，提高品牌知名度和美誉度，培育品牌忠诚度，以构建大品牌实现大跨越；

（4）以人为本，强化人力资源开发管理。公司将通过引进和培育并重的方式，不断优化人才结构，积极完善公司内部岗位竞争和员工激励机制，打造锐意进取、技术过硬、勇于创新的产品团队和有激情、能吃苦、高抗压的营销团队和技术团队。

2、提高公司日常运营效率，降低公司运营成本，提升公司经营业绩的具体措施

鉴于本次发行股票后总股本增加，募集资金投资项目达到预期收益需要一定的时间，公司发行当年的即期回报存在摊薄效应。本公司拟通过下列措施提升公司资产质量，提高主营业务收入，增厚未来收益，实现可持续发展，以填

补被摊薄的即期回报，维护股东权益。

（1）加快横纵双向扩张速度

本次发行后，本公司将加快横纵双向扩张速度，加快项目执行团队的扩充步伐，提升公司服务能力，为客户提供更快更优的服务。公司将强化全国业务网络的推进工作，以迅速切入并深耕各地旅游市场，在市场竞争中把握先机，提高公司主营业务的市场占有率，同时，公司将利用各主营业务客户的一致性，加强业务协同性，带动景区运营管理业务规模不断扩大，从而巩固公司行业领军地位。

（2）加快品牌建设

本次发行后，本公司将遵循品牌为先的原则，通过质量管理和媒体宣传，继续采取积极的品牌扩张战略，强化品牌领先地位，丰富品牌内涵，提高品牌知名度和美誉度，培育品牌忠诚度，以进一步加强“巅峰智业”良好的品牌形象。

（3）加大人才引进和培育力度

本次发行后，本公司将始终遵循“以人为本”原则，坚持引进和培养并重，不断加大人力资源开发力度，打造锐意进取、技术过硬、勇于创新的服务团队和有激情、能吃苦、高抗压的营销团队，进一步巩固公司的人才优势。

（4）加快募投项目建设，加强募集资金管理

本次发行募集资金主要用于“全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目”、“管理信息系统建设项目”及“补充与主营业务相关的营运资金项目”，公司董事会已对本次募投项目的可行性进行了充分论证。项目具备较好的市场前景及盈利能力，随着项目逐步进入平稳运营期，公司的经营业绩和盈利能力会显著提升，有助于填补本次发行对股东即期回报的摊薄。公司将加快募集资金投资项目的建设进度，在募集资金到位前通过自有资金先行投入，推动募投项目尽早建成并实现预期收益，降低本次发行导致的股东即期回报摊薄的风险。

本次发行募集资金到位后，公司将严格遵守《募集资金管理办法》的规定，开设募集资金专项账户，在交易所规定时间内与保荐机构及募集资金存管银行

签订《募集资金三方监管协议》，对募集资金进行专项存储，保证募集资金按本次募投项目用途使用，并对资金使用情况进行定期检查与考核，防范募集资金使用风险。

（5）推进精细化管理，提升公司管理效率

公司将持续优化业务流程，提高包括项目任务分配和调节、进度控制、质量监管、风险控制等在内的项目管理水平，营造开放、竞争、成长的公司文化，激发员工热情和积极性，挖掘员工创造力和发展潜力，完善薪酬和激励机制，优化公司人才结构。此外，公司将继续加强预算管理，管控各项费用支出，提高资金使用效率。

（6）完善利润分配制度，强化投资者的回报机制

为进一步完善公司利润分配政策，为股东提供持续、稳定、合理的投资回报，公司根据《公司法》、《证券法》、《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》及《上市公司监管指引 3 号——上市公司现金分红》等有关规定，结合公司的实际情况，制定了《公司章程（草案）》中的利润分配政策及《北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司股东长期回报规划和上市后未来三年分红计划》，对未来利润分配的具体回报规划、分红的政策和分红计划做出了进一步安排。本次发行完成后，公司将严格遵守利润分配政策，切实保障投资者利益，强化对投资者的回报。

3、发行人关于发行当年现金分红的承诺

为进一步保障中小投资者的利益，本公司 2013 年度股东大会审议通过了《关于填补被摊薄即期回报措施的议案》：

“公司发行上市当年分配的现金股利占当年实现可分配利润的比例不低于按下述公式计算的比例：

最低现金分红比例=20%×发行后总股本/发行前总股本。”

本公司承诺：

“考虑到募集资金到位后产生效益尚需一定的周期，本公司发行股票当年

由于新股发行摊薄股本，从而可能影响到社会公众股东实际获得的回报。基于此，本公司承诺本公司发行上市当年分配的现金股利占当年实现可分配利润的比例不低于按下述公式计算的比例：

最低现金分红比例=20%×发行后总股本/发行前总股本。”

（四）公司董事、高级管理人员对关于本次发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺

1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。

2、本人承诺对本人的职务消费行为进行约束。

3、本人承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。

4、本人承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

5、未来，若公司实施股权激励计划，本人承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

如公司董事、高级管理人员违反上述承诺而给公司（包括公司的子公司）造成损失的，由董事、高级管理人员向公司承担单独且连带的赔偿责任。

（五）公司控股股东、实际控制人对关于本次发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺

1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

2、承诺不得越权干预公司经营管理活动，不得侵占公司利益；

3、承诺依法行使法律、法规及规范性文件规定的股东权利，不得滥用或损害公司及其他股东的合法权益。

如声明人违反上述承诺而给公司（包括公司的子公司）造成损失的，由声

明人向公司承担赔偿责任。

第十节 募集资金运用

一、本次募集资金投资项目概况

经本公司 2013 年年度股东大会、2014 年年度股东大会、2015 年第一次临时股东大会及 2016 年第一次临时股东大会审议批准，公司本次发行募集资金扣除发行费用后，拟按轻重缓急依次投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	资金需求	拟以募集资金投入	投资进度计划		
				第一年	第二年	第三年
1	全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目	12,728.41	12,728.41	1,362.26	9,519.83	1,846.32
2	管理信息系统建设项目	2,289.36	2,289.36	1,124.36	1,085.00	80.00
3	补充与主营业务相关的营运资金项目	5,755.67	5,000.00	-	2,255.19	3,500.48
	合计	**20,773.44**	**20,017.77**	**2,486.62**	**12,860.02**	**5,426.80**

上述项目总投资 20,773.44 万元，拟以本次募集资金投入 20,017.77 万元,差额部分将由本公司自筹解决。如本次发行实际募集资金不能满足拟投资项目的资金需求，差额部分将由本公司自筹解决。募集资金到位前，公司可视项目实际情况用自筹资金先行投入，待募集资金到位后对前期投入进行置换。截至本招股说明书签署日，公司已对部分项目进行了前期投入。

根据本公司制定的《募集资金管理制度》，公司募集资金采取专户存储制度，将存放于董事会指定的专户集中管理，专款专用。公司将在募集资金到位后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订《募集资金专户存储三方监管协议》，按照证监会和深圳证券交易所的相关规定进行募集资金的使用和管理。

二、本次募集资金投资项目与现有业务的关系

本公司本次发行募集资金拟投入的项目均为公司主营业务的加强、拓展及延伸。

本公司核心业务是旅游规划设计业务。全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目旨在全方位健全和完善公司业务体系，扩大公司产能，提升市场营销能力。公司将通过扩建北京总部、扩建区域分公司，扩充旅游规划设计业务执行团队力量，从而提升公司在旅游规划设计方面的项目执行能力；通过新建和扩建区域分公司、一级区域营销中心和二级区域营销中心，扩充营销团队，拓宽营销网络，以实现深耕市场、精准营销，提高公司市场占有率；通过建设经典案例展示厅，增强客户体验；通过加大广告宣传投入，进一步提高品牌影响力。

全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目不会改变公司现有的主营业务和业务模式，公司将充分运用多年来积累的管理、技术、营销等方面的经验，把握市场机会，增强公司的核心竞争力，推动公司现有业务向更高层次发展。

管理信息系统建设项目包含内部管理信息系统和景区管理信息系统两个部分，其中内部管理信息系统将加强本公司信息化水平，优化公司管理流程，节约管理成本，为决策提供重要依据；景区管理信息系统将有助于增强景区客户粘性，提高公司景区运营管理业务的市场竞争力。

补充与主营业务相关的营运资金项目用于解决公司主营业务规模不断扩张过程中面临的营运资金需求。鉴于公司核心业务旅游规划设计业务所属行业的特点，公司对技术人员的要求较高，而销售回款受到客户审批流程等因素的制约，在收取进度款项前需要先期投入较大金额覆盖人工成本、房屋租金等支出。因此，在日趋激烈的市场竞争形势下，补充与主营业务相关的营运资金有利于公司培养和引进高素质人才，开拓市场尤其是承接更高层次、更大规模的项目，保持并提升经营活力与竞争优势，为公司可持续发展提供有力保障。

三、全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目

（一）项目建设内容

1、全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目

项目建设内容包括：扩建北京总部、扩建和新建区域分公司，扩充旅游规划设计业务执行团队力量；新建区域分公司、一级区域营销中心和二级区域营销中心，扩充营销团队，拓宽营销网络，以实现深耕市场、精准营销，提高公司市场占有率；建设经典案例展示厅，增强客户体验。加大广告宣传投入，进一步提高品牌影响力。

项目投资内容包含：购置和租赁办公场地、装修费用、购置电子设备和软件、广告宣传费、铺底流动资金等。

项目投资概算如下：

项目	金额（万元）	投资比例
1、场地投入	7,218.41	56.71%
1.1 购买办公室	5,901.17	46.36%
1.2 装修费用	694.74	5.46%
1.3 租金	622.50	4.89%
2、设备投入	1,598.06	12.55%
2.1 电子设备	781.16	6.14%
2.2 办公家具	301.90	2.37%
2.3 运输设备	515.00	4.05%
3、软件投入	1,338.23	10.51%
4、广告宣传费	1,400.00	11.00%
5、铺底流动资金	1,173.71	9.22%
合计	**12,728.41**	**100.00%**

（1）场地投资

项目拟在北京市大兴区兴华路购置 1,636.94 平方米作为新增的项目执行团队的办公场地和经典案例展示厅，购置价款预计为 5,901.17 万元。

项目拟通过租赁方式扩建 5 个区域分公司；在长春、贵阳、济南、郑州、呼和浩特、重庆、长沙、南京、昆明、沈阳、合肥、南宁、太原新建 13 个一级区域营销中心，并在哈尔滨、福州、杭州、银川、兰州、拉萨、乌鲁木齐、西宁、石家庄、武汉、海口新建 11 个二级区域营销中心，预计租赁办公场地总面积为 4,980 平方米。使用募集资金支付新租赁场地的首年租金，总计 578.4 万元。此外，在购置办公场地之前，北京总部拟通过租赁方式解决部分人员办公场地，预计支付租金 80.78 万元。合计为 622.5 万元。

（2）设备投入

项目拟购入设备包括办公家具、电脑设备、传真机、复印机、打印机、投影仪、平板电视、数码相机、空调、摄像机、测负氧离子器等办公设备，此外，营销中心及尚未配备车辆的区域分公司各配备一辆商务用车。设备投入共计 1,598.06 万元。

项目拟为 5 个区域分公司中的 3 个区域分公司、新建的 13 个一级区域营销中心和 11 个二级区域营销中心购置运输设备，共计 515 万元。

项目拟购入办公家具如下：

单位：万元

区域分公司/营销中心	办公桌椅单价	办公桌椅数量(套)	会议室桌椅单价	会议室桌椅数量（套）	沙发单价	沙发数量（套）	文件柜单价	文件柜数量（组）	文化装饰品单价	文化装饰品数量（组）	合计
区域分公司	0.30	180	1.00	5	1.20	5	0.30	5	5.00	5	**91.50**
一级区域营销中心	0.25	63	0.90	13	1.00	13	0.30	13	3.00	13	**83.35**
二级区域营销中心	0.25	33	0.50	11	0.90	11	0.30	11	2.00	11	**48.95**
北京总部	0.30	197	3.00	1	5.00	1	1.00	1	10.00	1	**77.50**
经典案例展示厅	0.30	2									**0.60**
合计											**301.90**

项目拟购入电子设备如下：

单位：万元

区域分公司/营销中心	传真机单价	传真机数量	复印机单价	复印机数量	打印机单价	打印机数量	投影仪单价	投影仪数量	平板电视单价	平板电视数量	数码相机单价	数码相机数量	空调单价	空调数量	摄像机单价	摄像机数量	测负氧离子器单价	测负氧离子器数量	台式电脑单价	台式电脑数量	笔记本单价	笔记本数量	电脑合计	电子设备合计（万元）
区域分公司	0.20	5	1.60	5	0.20	5	1.50	5	0.87	5	0.50	5	0.60	5	0.50	5	0.72	5	0.50	150	1.00	30	105.00	**138.45**
一级区域营销中心	0.20	13			0.20	13	0.75	13	0.87	13	0.50	13	0.60	13					0.50	13	1.00	63	69.50	**110.06**
二级区域营销中心	0.20	11			0.20	11	0.75	11			0.50	11	0.30	11					0.50	11	1.00	33	38.50	**59.95**
北京总部	0.20	5	1.60	2	0.20	5	1.50	3			0.50	5							0.8	195			156.00	**168.20**
经典案例展示厅																								**304.50**
合计																							**369.00**	**781.16**

（3）项目拟购入软件如下：

设计用软件						
序号	软件名称	版本	单价（元/套）	套数	总价（元）	单机版/网络版
1	AutoCAD	2013	10,790.00	100	1,079,000.00	单机/网络价格相同
2	3DMAX	2013	23,240.00	20	464,800.00	单机版
			29,050.00	80	2,324,000.00	网络版
3	PhotoShop	CS6	4,830.00	200	966,000.00	单机版
4	InDesign	CS6	4,830.00	120	579,600.00	单机版
	Sketchup	8.0	3,970.00	80	317,600.00	单机版
5	天正建筑	2013	9,800.00	15	147,000.00	单机版
			45,000.00	15	675,000.00	网络版，包含 5 节点
6	湘源控规	6.0	15,800.00	15	237,000.00	单机版
			45,000.00	15	675,000.00	网络版，包含 5 节点
7	LUMION PRO	2.5	52,380.00	25	1,309,500.00	
8	Arcgis	10.1		30	1,400,000.00	发布到三维
9	Adobe Acrobat	XI	1,800.00	55	99,000.00	单机版
10	Adobe Illustrator	CS6	3,680.00	55	202,400.00	单机版
11	PKPM 建筑设备专业设计软件	1.3	72,000.00	1	72,000.00	网络版，包含 10 节点
小计					**10,547,900.00**	

办公用软件						
序号	**软件名称**	**版本**	**单价（元/套）**	**套数**	**总价（元）**	**单机版/网络版**
1	Office	2010	2,600.00	473	1,229,800.00	标准版
2	绿盾加密软件		1,680.00	473	794,640.00	
3	宝利通视频会议系统		500,000.00	1	500,000.00	
			60,000.00	5	300,000.00	
小计					**2,824,440.00**	
经典案例展示厅						
软件投入	**软件名称**	**版本**	**单价（元/套）**	**数量**	**总价（元）**	**单机版/网络版**
1	专业线性编辑系统		10,000.00	1	10,000.00	
合计					**13,382,340.00**	

（4）广告宣传费

近三年，公司一直重视在广告宣传方面的投入，2013 年、2014 年以及 2015 年，公司投入的广告宣传费用分别为 599.91 万元、708.91 万元和 583.69 万元，有效提高了公司的知名度，树立了良好的品牌形象，对公司业务收入的增长起到了促进作用。项目实施过程中，公司将加大在广告及宣传方面的投入力度和广度，从而推动各区域分公司及营销中心销售人员的市场开发及业务拓展工作。

（5）铺底流动资金

项目铺底流动资金主要用于营销网络建立后的人员薪酬、差旅费交通费、办公费、开办手续费等开支，是保证项目运转的周转资金。采取分项详细估算法，根据 2010-2012 年三年平均周转率和预计的各年营业收入、营业成本，计算流动资产中货币资金、应收账款和存货以及主要流动负债——应付账款，其差额为所需流动资金，按年度所需流动资金的 30%估算铺底流动资金，经测算项目计算期前三年分别需要新增铺底流动资金 106.16 万元、462.29 万元、605.26 万元，合计 1,173.71 万元。

2、公司总部建设内容

本公司计划在总部所在地北京购置办公楼 1,636.94 平方米，其中 1,576.00 平方米作为新增项目执行团队的办公场地，60.94 平方米用作经典案例展示厅。本项目实施后，公司总部将继续承担大部分旅游规划设计执行工作，总部将新增规划类业务执行人员、设计类业务执行人员、经典案例展示厅技术维护人员等合计 197 名。公司总部将建设经典案例展示厅，配备先进的高清音视频播放和编辑设备，将公司的经典案例，通过实景陈列、幻灯播放、三维动态展示等方式，让客户身临其境地感受公司的设计成果。

3、区域分公司建设内容

本公司根据目前各区域分公司的现状和未来市场需求情况，计划扩建公司现有的 5 个区域分公司。各区域分公司新增规划类业务执行人员。上海分公司新增 10 名销售人员，其他每个区域分公司新增 5 名销售人员，负责所处省份的市场开发。

4、区域营销中心建设内容

本公司计划在全国大部分省会城市及直辖市建设区域营销中心。公司选择在长春、贵阳、济南、郑州、呼和浩特、重庆、长沙、南京、昆明、沈阳、合肥、南宁、太原建设一级区域营销中心，在哈尔滨、福州、杭州、银川、兰州、拉萨、乌鲁木齐、西宁、石家庄、武汉、海口建设二级区域营销中心。各区域营销中心负责其所在省、自治区、直辖市范围内的市场开发和业务拓展工作。

（二）项目建设的意义和必要性

1、有利于公司提升服务能力，为客户提供更快更优的服务

目前，本公司的业务已经基本覆盖全国各省、自治区、直辖市，而公司人员主要集中在北京和 5 个区域分公司所在城市，其他区域的业务则存在着距离造成的沟通障碍，使项目开拓难以及时充分挖掘客户需求，项目执行无法充分满足市场需求，不利于公司的业务开展。

因此，本公司拟新建 24 个区域营销中心，在 24 个城市建设本地化团队，有利于公司深度挖掘市场潜力、迅速响应客户需求、加强客户维护力度，为客户提供更快更优的服务。此外，随着公司业务的全方位拓展，客户要求同时提供规划类业务和设计类业务的诉求逐渐增多，公司现有项目执行团队已难以满足公司业务发展的需要，公司拟培养、扩充规划类业务和设计类业务项目执行团队，以夯实业务能力，提高公司服务于客户多层次需求的能力。

历经十余年的摸索和实践，本公司已积累了众多的典型案例，但缺乏直观展示的途径，本项目将在北京总部建设经典案例展示厅，通过实景陈列、幻灯播放、三维动态展示等方式，让客户身临其境地感受公司的设计成果，全面提升客户感受，增加公司服务的附加值。

2、有利于公司深耕市场、精准营销，更好地应对市场竞争

随着市场需求日益增长，众多专业旅游规划设计公司相继成为市场主要参与者，一些传统的城市和建筑规划设计院也逐渐涉足旅游规划设计行业。近年来，随着旅游业转型升级、引入民间资本以及旅游地产兴起，直接刺激旅游业整体发展提速，旅游规划设计行业处于快速发展的黄金时期，行业参与者众多且类型多

样化，竞争愈演愈烈。

在日趋激烈的市场竞争格局下，本公司进一步扩大营销网络的覆盖面，实现营销人员本地化，有利于公司切入并深耕当地旅游市场，有助于公司及时掌握市场信息，加快业务拓展速度，从而进一步扩大公司的市场占有率，提高市场竞争力，巩固公司行业领军地位。

3、有利于公司扩大品牌影响力，增强客户信任度

近年来，本公司不断加大品牌宣传和推广力度，但在部分地区，公司品牌影响力仍显不足，制约着公司业务的开展。公司将建设覆盖全国的业务网络，通过本地化营销人员开拓市场，提高公司的客户认知度，提升本地化服务水平，增强客户的信任度。公司将继续加大营销宣传投入，全方位推广公司品牌，提升品牌形象。良好的品牌形象将有助于提高公司的项目承接能力和议价能力，提升公司的综合竞争力。

4、有利于公司提高工作效率，降低运营成本

目前，本公司的销售人员基本集中在北京总部，一方面导致公司市场开拓相关差旅费用高企；另一方面，缺乏本地化营销队伍，也影响了市场嗅觉的敏锐度，导致市场信息的收集和反馈不及时、不全面，降低了市场开拓的效率和力度。

随着市场竞争的加剧和公司业务的快速发展，本公司目前的销售人员规模和营销网络布局已经很难满足公司发展的需要。建设覆盖全国的业务体系，一方面是公司快速占领市场的需要，另一方面也是公司有效降低市场开发成本、提高市场开发效率的需要。

扩建 5 个区域分公司并扩充本地化项目执行人员，也有利于提高项目执行的沟通效率，降低项目执行成本。

5、北京总部购置办公场地可以有效降低运营成本，提升品牌形象，有利于公司长期稳定发展

本公司总部承担着全国业务的管理和运营，公司大部分项目执行团队和技术力量也集中在公司总部。由于人员不断增加，北京总部的办公场地日趋紧张，办公场地容量已经饱和。本项目实施过程中将在北京总部新增 197 人，现有的办公

条件和办公设备无法满足这一需求，需要新增办公场地。购置办公场地一方面能够改善公司的办公环境，更好地激发员工的设计灵感，提高工作效率，从而进一步扩大公司产能；另一方面有助于增加客户的信任和好感，消除租赁场地带来的各种不稳定的因素。此外，综合考虑未来办公场地租金上涨和办公场地价格上涨带来的价值增值等因素，对于具有长远发展规划和战略目标的企业来说，购买办公场地也是较优的选择。

（三）项目建设的可行性

1、符合国家产业政策导向

旅游规划设计行业是智力密集型行业，国家产业政策鼓励和支持旅游规划设计行业的发展。《产业结构调整指导目录（2011 年本）》中将商务服务业中的工程咨询服务（包括规划编制与咨询、投资机会研究、可行性研究等）和旅游业划分为鼓励类产业；《关于鼓励和引导民间资本投资旅游业的实施意见》（2012 年）提出“支持民间资本开展旅游规划设计、市场营销、创意策划等业务”；《国民旅游休闲纲要（2013-2020 年）》（2013 年）提出“鼓励有条件的地方编制适合本地区旅游休闲发展专项规划”；《旅游法》（2013 年）对旅游发展规划的编制单位、内容、规划衔接进行了规定；《国务院关于推进文化创意和设计服务与相关产业融合发展的若干意见》（2014 年）提出“到 2020 年，文化创意和设计服务的先导产业作用更加强化，与相关产业全方位、深层次、宽领域的融合发展格局基本建立，相关产业文化含量显著提升，培养一批高素质人才，培育一批具有核心竞争力的企业”。

此外，国家产业政策大力支持旅游、文化等产业的发展，也将带动旅游规划设计行业的发展。

2、行业发展空间为项目建设提供有利保障

随着我国国民经济的发展和经济结构的调整，旅游消费需求不断增长，消费能力不断提高。旅游业已成为国民经济的战略性支柱产业。从我国旅游总收入占国内生产总值（GDP）的比重来看，1978 年该比重仅为 0.63%，2001 年以来都保持在 3.50%以上，2013 年达到 5.18%。在中等发达程度以上的国家，旅游总收

入占 GDP 的比重约 10%；以旅游业为支柱或主导产业的国家，其旅游总收入占 GDP 的比重超过 20%。因此，我国旅游业还有很大的发展空间。

旅游业持续稳定发展，促使旅游投资规模提升，旅游项目类型多样化，旅游景区建设更注重品质提升。旅游景区升级、新型景区建设和大型旅游综合体项目的增多，都将带来旅游规划设计业务需求的增长。此外，2013 年施行的《旅游法》明确了旅游发展规划的法定地位，将旅游规划设计提升到新的高度，政府部门对旅游规划设计的重视程度将进一步提高。上述因素是本项目得以实施的根本保障。

3、公司品牌形象为项目建设奠定坚实基础

自成立以来，本公司凭借对旅游业的深刻理解、优秀的创意能力和对服务质量的严格把控，树立了良好的品牌形象，建立了一定的品牌知名度，与旅游业相关政府部门、进入旅游领域的投资商和开发商，以及众多的旅游景区建立了合作关系。公司 2011 年获得“2010-2011 年度十大最具影响力景观设计机构奖（景观空间类）”和“2011 年度国际环境艺术创新设计——华鼎奖（景观设计类）”，2011 年获得首届中国旅游投资 ITIA（艾蒂亚）“中国最佳旅游投资服务机构奖”，2012 年获得“2012 年度华策奖——区域规划年度最佳策划奖”、第二届中国旅游投资 ITIA（艾蒂亚）“中国最佳旅游投资服务机构奖”和第九届中国人居典范建筑设计规划设计竞赛“最佳规划设计金奖”，2013 年获得“中国最佳旅游投资项目规划设计奖”和第三届亚洲房地产金融投资年会“2013 年度中国文化旅游地产创新大奖”。

本公司良好的品牌形象和不断提升的品牌知名度为项目建设奠定了坚实的市场基础。

4、公司人才体系为项目建设提供可靠支撑

本公司管理团队在旅游、经营管理、人文地理、规划建筑等领域拥有丰富经验。公司还聘请了一批业内知名专家作为顾问。现有管理团队和顾问团队能够保证公司准确把握旅游规划设计行业的发展趋势。

本公司培养了一批具有旅游经济、城市规划、建筑设计、市场营销、文化历

史、资源环境、美术设计等复合型知识结构的专业团队，团队成员具备优秀的文化创意能力、项目策划能力和管理执行能力，能为客户提供集创意性和可行性于一体的旅游规划设计成果。此外，公司不断建立健全人才激励机制，以吸引和留住高素质人才。公司人才体系将在员工培训、技术指导、质量把控等各方面为项目建设提供人力资源保障。

（四）项目投资概算

本项目建设共需资金 12,728.41 万元，其中固定资产投资主要包括办公室、电子设备、办公家具和运输设备；无形资产投资主要包括旅游规划设计工作所需软件。第一年拟投入 1,362.26 万元，第二年拟投入 9,519.83 万元，第三年拟投入 1,846.32 万元。项目投资概算明细如下：

单位：万元

项目	金额	投资比例	各年投入金额		
			第一年	第二年	第三年
1、场地投入	7,218.41	56.71%	635.76	6431.47	151.18
1.1 购买办公室	5,901.17	46.36%	-	5,901.17	-
1.2 装修费用	694.74	5.46%	254.00	370.34	70.40
1.3 租金	622.50	4.89%	381.76	159.96	80.78
2、设备投入	1,598.06	12.56%	277.15	913.64	407.27
3、软件投入	1,338.23	10.51%	143.20	1,112.43	82.60
4、广告宣传费	1,400.00	11.00%	200.00	600.00	600.00
5、铺底流动资金	1,173.71	9.22%	106.16	462.29	605.26
合计	**12,728.41**	**100.00%**	**1,362.26**	**9,519.83**	**1,846.32**

（五）项目建设期及实施进度

项目建设期为 2 年半。

项目建设进度如下：第 1 至 12 个月分批完成 5 个区域分公司的扩建；第 7 至第 12 个月进行扩建北京总部及新建区域营销中心的筹备工作，第 13 至第 18 个月完成北京总部扩建，第 13 至第 24 个月分批完成 13 个一级区域营销中心的

建设，第 25 至第 30 个月分批完成 11 个二级区域营销中心的建设；单个区域分公司或区域营销中心的建设周期为 4 个月，共有以下几项主要工作：租赁办公场所，设备采购，办公室装修，设备安装，人员培训等。

项目建设进度安排具体如下：

序号	项目名称	第一年										第二年										第三年									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1	北京总部办公场地购置													■																	
2	总部装修														■	■	■	■													
3	总部设备采购															■	■	■													
4	总部设备安装																■	■	■												
5	总部人员培训																■	■	■												
6	区域分公司办公场所租赁	■				■				■																					
7	区域分公司办公室装修		■	■			■	■			■	■																			
8	区域分公司设备采购		■	■			■	■			■	■																			
9	区域分公司设备安装				■				■				■																		
10	区域分公司人员培训				■				■				■																		
11	一级区域营销中心办公场所租赁													■				■				■									
12	一级区域营销中心办公室装修														■	■			■	■			■	■							
13	一级区域营销中心设备采购														■	■			■	■			■	■							
14	一级区域营销中心设备安装																■				■				■						
15	一级区域营销中心人员培训																■				■				■						
16	二级区域营销中心办公场所租赁																									■		■			
17	二级区域营销中心办公室装修																										■	■	■	■	
18	二级区域营销中心设备采购																										■	■	■	■	
19	二级区域营销中心设备安装																												■		■
20	二级区域营销中心人员培训																												■		■

（六）项目备案情况

本项目已在北京市大兴区经济和信息化委员会办理了备案手续，取得了“京大兴经信委备案[2013]51 号”《北京市非政府投资工业固定资产投资项目备案通知书》。

（七）项目环境保护情况

本项目主要污染物为装修固体包装废弃物、装修时的轻微噪声污染与建设垃圾污染、生活垃圾与污水等。本项目不同于生产性项目，装修也是办公场所装修，不存在废气、废水、废渣等工业污染物，对环境影响很小，符合国家相关环保标准和要求。北京市大兴区环境保护局出具《大兴区环境保护局行政许可不予受理通知书》（兴环评不 20130026 号），认为该项目不属于《建设项目环境影响评价分类管理名录》（中华人民共和国环境保护部令第 2 号）中的项目，不在北京市大兴区环境保护局的行政许可之内，不需要办理环保审批手续。

（八）项目选址情况

项目拟扩建的公司总部位于北京市大兴区兴华路首邑上城商业中心。2013 年 10 月 18 日和 2015 年 10 月 10 日，公司与北京春光房地产开发有限公司先后签订《商品房现房买卖框架协议》和《商品房现房买卖框架协议之补充协议》，购买该处部分房产，总价款为 5,729.29 万元。公司已支付购房保证金 50 万元。扩建区域分公司和新建区域营销中心采取租赁方式解决经营场所需求。

四、管理信息系统建设项目

（一）项目建设内容

本项目将以本公司的业务流程与管理流程为基础，建设符合公司业务需求和管理需求的内部管理信息系统和景区管理信息系统，实现跨部门协作，最大限度的利用现代计算机网络通讯技术加强企业信息化管理。

内部管理信息系统包括：办公自动化系统、人力资源管理系统、财务管理系

统、项目管理系统、客户关系管理系统、知识管理系统、决策支持系统。

景区管理系统包括：景区资源管理系统、景区营销管理系统、景区经营管理系统、票务系统。

管理信息系统由本公司主导实施。项目实施将有助于规范旅游规划设计业务和景区运营管理业务的工作流程，推进业务发展，帮助公司拓展业务范围，最终成为公司发展的重要推动力量。

内部管理信息系统将成为本公司重要的管理工具，旨在加强公司信息化水平，优化公司管理流程，节约管理成本，为决策提供重要依据。

景区管理信息系统可以应用于本公司已有的景区客户，帮助公司拓展景区运营管理业务。此外，景区管理信息系统在对旅游资源、环境信息、游客行为等信息进行收集基础上进行加工、整理、深入挖掘，将成为公司知识体系的重要组成部分，为公司现有的旅游规划设计业务、未来投资景区建设等业务方向提供支撑。

（二）项目建设的意义和必要性

1、有助于公司业务顺利扩张

本公司现有的管理信息系统主要包括公司运营网站和信息系统两大部分，其中信息系统包括办公自动化系统、财务系统、客户关系管理系统、知识管理系统四个部分。公司计划在现有业务的基础上，进行全国业务体系搭建，加大公司业务辐射的广度和深度，在市场竞争中把握先机，提高公司主营业务的市场占有率。随着公司业务网络不断扩张、经营规模逐步扩大，公司需要优化管理信息系统以满足未来业务发展需求，增强公司核心竞争力。

景区运营管理系本公司主营业务之一，景区管理信息系统主要应用于公司景区运营管理业务。随着景区间的竞争愈演愈烈，景区运营管理业务市场需求将逐步释放，景区运营管理业务具备较好的市场前景。旅游业信息不仅包含旅游资源类型、数量、分布和特色，还包括环境信息、游客活动等相关信息，景区管理信息系统将协助公司完成数据信息的收集，并进行科学、合理的分析，并与已有的景区运营管理经验相结合，从营销方案、资源管理、游客体验等多个方面满足景区客户需求，帮助景区提升经营业绩。此外，景区管理信息系统将帮助公司推广

可复制、可扩张的景区运营管理模式，规范景区经营管理，实现景区整体经济效益最大化，增强景区客户粘性。

2、有助于知识积累和共享

对于旅游规划设计业务而言，业务知识、行业数据和项目经验的积累至关重要。知识管理系统将对本公司积累的项目案例进行梳理，运用恰当的方法去观察和剖析案例，总结提炼项目案例的共性、规律性以及延伸性，形成动态知识体系，促进知识创新，为公司源源不断地提供破解难题的思维方式和方法论。

知识管理系统将建立本公司特有的知识库，完成项目案例的积累，加强内部知识交流和共享的氛围，进一步提升团队创意能力，保证公司业务顺利开展。

3、为管理决策提供可靠依据

建设管理信息系统，将为本公司建立多功能数据信息平台，该平台能够全面结合多方数据，为决策分析提供可靠依据，使公司管理层及时了解运营状况、市场营销情况和景区运营管理情况，提高决策质量。

4、项目建成后拟达成的效果

本公司现有的管理信息系统大多是为解决某单个业务或职能部门的特定问题而实施的，各应用系统之间信息共享能力补强。新建的内部管理信息系统将对现有系统进行优化和提升，首先，公司将拥有集成的办公环境，提高办公效率，降低管理成本；其次，公司能够分析业务运营过程中产生的问题，规范公司管理制度及业务流程，加强与客户之间的沟通和互动；最后，公司得以深度挖掘信息资源，为管理人员的决策提供更加客观、公正、准确、高效的依据，为公司保持行业领先地位夯实基础，推动公司业务增长。

景区管理信息系统将对景区资源、景区营销、景区经营、门票系统等信息进行收集、传递、存储、加工、整理，实现对景区所有资源进行高效、严格的管理，提高景区资源的利用率，理顺景区经营行为、分析经营效果，在保证资源状态良好的情况下，充分发挥景区的综合经济效益。推广景区管理信息系统，首先，将帮助景区提升经营业绩，巩固与景区客户的合作关系，增强景区客户粘性；其次，随着景区间的竞争愈演愈烈，景区运营管理市场需求将逐步释放，

景区管理系统将帮助公司拓展景区运营管理业务；最后，景区管理信息系统对旅游资源、环境信息、游客行为等信息进行收集，公司对这些信息科学、合理的分析，有助于深入分析和提炼游客需求和消费趋势，形成第一手的市场认知，为公司旅游规划设计业务、景区运营管理业务，以及未来业务的拓展，提供知识支持。

（三）项目建设的可行性

1、符合国家产业政策导向

2006 年，中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《2006-2020 年国家信息化发展战略》指出：“信息化是当今世界发展的大趋势，是推动经济社会变革的重要力量。大力推进信息化，是覆盖我国现代化建设全局的战略举措”，“加快服务业信息化。优化政策法规环境，依托信息网络，改造和提升传统服务业。加快发展网络增值服务、电子金融、现代物流、连锁经营、专业信息服务、咨询中介等新型服务业。”

2007 年，国家发改委、教育部、科技部、财政部、人事部等 12 部委联合制定的《关于支持中小企业技术创新的若干政策》指出：“加快中小企业信息化建设。鼓励中小企业运用现代信息技术提升管理水平，增强技术创新能力。鼓励信息技术供应商、服务商和中介服务机构为中小企业信息化提供技术支援与相关服务。鼓励建立中小企业信息化公共服务平台，推动信息技术在中小企业的应用”，“各级中小企业管理部门要健全信息服务网络，改善中小企业信息化建设的基础条件，优化技术资源配置”，“要逐步建立网上技术信息、技术咨询与网下专业化技术服务有机结合的服务系统，提高技术服务的即时有效性。”

本项目的实施符合国家关于支持中小企业发展的政策方向。

2、信息技术发展为项目提供了有力的技术支持

近年来，信息技术发展日新月异，企业信息系统已得到广泛应用，市场上拥有优秀技术人才、丰富项目实施经验的软硬件供应商数量不断增加，且部分已成功由产品供应商转型为整体解决方案提供商，能够为企业量身定制信息系统。信息技术的高速发展为本项目的顺利实施提供了技术保证。

3、公司已积累了丰富的管理信息系统运营经验

本公司成立以来，已建成包含办公自动化系统、财务系统、客户关系管理系统、知识管理系统四个部分的管理信息系统，管理层和基层员工已树立企业信息化经营理念，也积累了丰富的管理信息系统运营经验，为公司管理信息系统的完善打下了坚实基础。公司培养了一批熟悉行业特点和业务流程的技术人才。他们将成为公司与项目实施人员沟通的桥梁，是管理信息系统顺利建成及建成后正常运营的重要保障。

（四）项目建设内容

本项目将以本公司的业务流程与管理流程为基础，建设符合公司业务需求和管理需求的内部管理信息系统和景区管理信息系统，实现跨部门协作，最大限度的利用现代计算机网络通讯技术加强企业信息化管理。

内部管理信息系统包括：办公自动化系统、人力资源管理系统、财务管理系统、项目管理系统、客户关系管理系统、知识管理系统、决策支持系统。

景区管理系统包括：景区资源管理系统、景区营销管理系统、景区经营管理系统、票务系统。

（五）项目投资概算

本项目投资总额为 2,289.36 万元，主要用于硬件设备购置、软件购置与开发、办公设备、机房装修。项目投资估算如下：

单位：万元

项目	金额	投资比例	各年投入金额		
			第一年	第二年	第三年
机房工程	45.00	1.97%	45.00	-	-
办公家具及办公设备	21.20	0.93%	21.20	-	-
硬件设备购置费	736.80	32.18%	531.80	205.00	-
软件购置与开发费用	1,486.36	64.92%	526.36	880.00	80.00
合计	**2,289.36**	**100.00%**	**1,124.36**	**1,085.00**	**80.00**

项目拟购入软件如下：

类别	序号	软件名称	单位	数量/用户数量	单价（万元）	总价(万元)
系统软件	1	oracle 11g 企业版数据库系统	套	10	-	20.00
	2	windows 2012 server 中文企业版	套	5	2.00	10.00
	3	微软 SQLServer 2012 中文企业版	套	5	3.60	18.00
	4	J2EE 应用服务软件	套	1	37.00	37.00
	5	数据库集群软件	套	1	37.00	37.00
	6	备份软件	套	1	6.60	6.60
	7	防病毒软件	套	1	6.80	6.80
	8	REDHAT linux	套	1	0.82	0.82
	9	安全系统软件	套	1	38.00	38.00
	小计					**174.22**
应用管理软件	1	知识管理系统	套	1	120.00	120.00
	2	决策支持系统	套	1	100.00	100.00
	3	财务管理系统	套	1	130.00	130.00
	4	项目管理系统	套	1	220.00	220.00
	5	客户关系管理系统	套	1	130.00	130.00
	6	办公自动化系统	套	1	80.00	80.00
	7	人力资源管理系统	套	1	80.00	80.00
	8	景区营销管理系统	套	1	130.00	130.00
	9	景区资源管理系统	套	1	120.00	120.00
	10	景区经营管理系统	套	1	120.00	120.00
	11	票务系统	套	1	80.00	80.00
	小计					**1310.00**
办公软件	1	Office	套	5	0.26	1.30
	2	绿盾加密软件	套	5	0.17	0.84
	小计					**2.14**
	合计					**1486.36**

（六）项目建设期及实施进度

本项目建设期为 2.5 年，将完成系统招标、需求调研、机房建设、设备采购、系统开发、系统试运营等。

项目建设进度安排具体如下：

序号	项目名称	第一年										第二年										第三年									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1	内部管理信息系统招标																														
2	内部管理系统需求调研与规划																														
3	机房建设与设备采购安装																														
4	办公自动化系统建设																														
5	人力资源管理系统建设																														
6	财务管理系统建设																														
7	项目管理系统建设																														
8	客户关系管理系统建设																														
9	知识管理系统建设																														
10	决策支持系统建设																														
11	内部管理信息系统试运行与验收																														
12	景区管理信息系统招标																														
13	景区管理信息系统需求调研与规划																														
14	设备采购安装																														
15	景区营销管理信息系统建设																														
16	景区经营管理系统建设																														
17	景区资源管理系统建设																														
18	票务系统建设																														
19	景区管理信息系统试运行与验收																														

（六）项目备案情况

本项目已在北京市大兴区经济和信息化委员会办理了备案手续，取得了“京大兴经信委备案[2013]51 号”《北京市非政府投资工业固定资产投资项目备案通知书》。

（七）项目环境保护情况

本项目主要为管理信息系统建设，与生产型项目不同，无污染源，不产生废气废水等污染物，对环境没有破坏，符合国家相关环保标准和要求。

2013 年 11 月 8 日，北京市大兴区环境保护局出具《大兴区环境保护局行政许可不予受理通知书》（兴环评不 20130026 号），认为该项目不属于《建设项目环境影响评价分类管理名录》（中华人民共和国环境保护部令第 2 号）中的项目，不在北京市大兴区环境保护局的行政许可之内，不需要办理环保审批手续。

五、补充与主营业务相关的营运资金

公司拟投资 5,755.67 万元用于补充与主营业务相关的营运资金，其中拟以本次募集资金投入 5,000.00 万元,差额部分将由本公司自筹解决。

1、补充营运资金的必要性

（1）符合公司所在行业特点及经营模式

旅游规划设计行业主要为政府部门、旅游项目投资商、开发商及旅游景区等客户提供规划设计服务，以相关工作成果文件为产品，项目主要工作环节包括现场考察、市场调查、方案讨论、编制相关进程文件和汇报评审等，项目周期取决于旅游项目规模、投资进度、规划设计深度、要求难度和客户审批流程复杂度等。客户通常在公司提交的阶段性成果通过审查后支付进度款，在进度款支付前公司需要承担人工、房租等间接费用，部分委外成本以及办公费、差旅费、文本制作费等成本费用。

旅游规划设计行业是旅游与规划、设计等多门学科交叉的领域，并依赖技术

人员的系统知识、专业判断和创意能力完成客户委托的工作，因此对技术人员的要求较高，强调其复合背景、实用技能、综合素质、创新意识与团队精神，也因此需要负担较高金额的薪酬费用。人力成本是旅游规划设计业务的主要成本来源之一。

在旅游规划设计业务的客户群体中，政府机构客户占有重要地位，由于付款审批流程和财政预算因素限制，其实际付款时间可能相对滞后。其他客户的付款周期也可能受到宏观政策环境、经济环境和下游行业景气度影响，从而增加对行业企业营运资金的需求。

此外，在项目通过竞标方式确定承做单位时，政府部门或其他客户通常要求投标者提供一定数额的资金或开具保函作为担保。若工程招投标制度在旅游规划设计行业得到进一步推广，企业拓展业务需要投标保证金的规模将随之增加。

因此，本行业中，货币资金和应收账款在企业资产总额中的占比通常相对较高。最近三年，公司货币资金与应收账款合计占资产总额的比例分别为 69.24%、74.89%和 76.28%。作为行业内经营规模、市场份额领先的专业化企业，公司拥有一支较大规模和较高水平的人才队伍，承接项目的数量较多、范围较广、层次较高、类型较丰富，日常营运资金的需求较大。

（2）扩大主营业务规模和保持竞争优势的必然要求

报告期内，公司收购巅峰美景、艾肯设计，吸收其专业团队，进一步明确了公司作为旅游全产业链创意服务商的战略定位。在实现资源的优化整合后，公司对旅游产业链从旅游发展规划到景区运营管理的全流程、一站式、立体化智力服务能力将得到有效提升。作为新兴高附加值产业，旅游规划设计业的迅速发展必将吸引更多有实力者的加入，在市场格局分化变革后公司也将面临竞争对手更强有力的冲击。为在未来一段期间继续保持主营业务的高速增长趋势，扩大市场占有率，增强核心竞争力和行业影响力，巩固和扩大公司作为行业领先者和推动者的优势地位，公司需持续进行人力、技术、硬件和软件资源的投资。

人力资源一直是公司的核心竞争优势所在，公司为员工提供具有竞争力的薪酬待遇和职业发展规划，增强对人才的吸引力和归宿感。近年来，公司薪酬水平大幅提升。随着业务规模的持续扩张，公司对中高端规划设计人才以及企业管理、

资本运营等专业的高素质人才的需求也将进一步增长。引进和留住优秀人才需要较多的资金。同时，公司属于轻资产企业，主要经营办公场所通过租赁解决。随着公司全国化多层次业务和营销网络的逐渐延伸，公司在各地需支付的房屋租金也将显著增长。此外，公司还将择机对业务模式、业务领域与公司具有较高相关度的标的企业或其对公司有价值的资产实施收购，以抓住行业整合的有利时机增加战略纵深。

综上，补充营运资金体现了公司顺应旅游规划设计行业发展趋势扩大主营业务、保持竞争优势、增强盈利能力的现时需求，具有必要性和合理性。

2、补充营运资金的测算依据

本公司 2012-2015 年营业收入及营运资金的变动情况如下：

单位：万元，倍

项目	2015 年	2014 年	2013 年	2012 年
营业收入	21,905.05	23,438.03	20,893.94	15,545.31
营业收入增长率	-6.54%	12.18%	34.41%	36.20%
流动资产	20,968.18	17,507.05	16,089.99	10,327.53
流动负债	9,221.45	7,722.78	8,986.39	4,692.56
流动资产周转率	1.04	1.34	1.30	1.51
流动比率	2.27	2.27	1.79	2.2

注：本表中流动资产周转率的计算公式为：流动资产周转率=营业收入/流动资产期末余额。

本次发行后，公司将重点进行全国多层次旅游规划设计业务体系建设，扩建北京总部、扩建 5 个区域分公司，大量引进相关专业人才，充实壮大总部及本地化项目执行团队力量，提升公司在旅游规划设计方面的项目执行能力和服务产能；扩充分公司营销团队和新建 24 个区域营销中心，大幅拓宽公司营销网络覆盖面，从而可以及时响应分布更广泛、类型更多样的客户需求，深度挖掘旅游规划产业链相关市场潜力，积极开拓纵深性、综合性、创新性、延伸性业务；旅游规划设计行业的持续、高速、全面发展趋势也将使作为行业领先者的公司从中受益。2015 年受宏观经济环境的影响，尤其是对公司政府类客户收入确认及新增合同影响较大，公司营业收入同比下降。但从旅游行业的发展情况来看，2015 年以来继续保持强劲增长态势，自 2015 年下半年以来，随着政府类客户工作的

日渐增进，公司客户订单恢复快速增加。预计公司未来营业收入仍将保持较高速度的增长。

假定未来三年，公司营业收入保持年均 25.00%的增长速度；未来三年平均流动资产周转率保持报告期均值 1.30 倍；平均流动比率保持报告期均值 2.13 倍。根据上述假定，预计营运资金需求的测算过程如下：

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年	合计
营业收入	27,381.32	34,226.64	42,783.31	-
流动资产	21,084.12	26,355.15	32,943.93	-
流动负债	9,882.58	12,353.23	15,441.54	-
营运资金需求量	11,201.53	14,001.92	17,502.40	-
2015 年末营运资金	11,746.73	-	-	-
营运资金增量	-	2,255.19	3,500.48	5,755.67

注：流动资产=营业收入/流动资产周转率；流动负债=流动资产/流动比率；营运资金需求量=流动资产-流动负债。

综上，当本公司营业收入达到 42,783.31 万元时，所需营运资金规模为 17,502.40 万元，预计需补充营运资金 5,755.67 万元，其中拟以本次募集资金投入 5,000.00 万元,差额部分将由公司自筹解决。

六、募集资金投资项目前期投入情况

截至本招股说明书签署日，本公司募集资金投资项目已投入 904.10 万元，包括购置商品房预付保证金 50.00 万元，区域分公司和营销中心房租、装修费用、电子设备和办公家具等支出 854.10 万元。

七、募集资金投资项目对发行人经营成果和财务状况的影响

（一）对发行人营运模式的影响

本次募集资金投资项目主要是对本公司现有业务能力的扩充和提升，募集资金到位后，公司将按照募集资金使用计划投入相应项目，使得公司在旅游规划设计和景区运营管理业务能力得到提高，募集资金的运用不改变公司的营运模式。

（二）对净资产收益率的影响

本次募集资金到位后，本公司的净资产将大幅增长，短期内净资产收益率会因净资产的迅速增加而降低，但随着募集资金的到位和实施，公司总部以及各个区域分公司的市场开发水平和项目执行能力将得到提高，公司盈利能力全面增强，净利润大幅提高，净资产收益率将随着项目的逐步实施而回升。

（三）对偿债能力和资本结构的影响

本次发行成功后，本公司总资产增加，资产负债率将下降，公司的债务融资能力会逐步增强，抗风险能力也将提高。

本次发行成功后，本公司将拥有资本市场直接融资渠道，届时，公司可以通过资本市场进行股权或债权直接融资，也可以通过银行借款方式间接融资，多种融资渠道相结合将有效降低公司融资成本，满足公司未来发展的资金需求。

（四）新增折旧、摊销对发行人未来经营成果的影响

根据本公司募集资金投资项目的资金使用计划，全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目和管理信息系统建设项目合计第一年共投入 2,486.62 万元，第二年投入 10,604.83 万元，第三年投入 1,926.32 万元。预计第一年新增固定资产折旧、无形资产摊销总额为 188.87 万元，第二年为 768.00 万元，第三年为 1,445.55 万元，自第四年至第十年，固定资产折旧及无形资产摊销为固定的 1,548.93 万元。虽然募集资金投资项目会带来折旧、摊销成本的大幅提高，但募集资金投资项目所带来的经济效益完全能够覆盖该成本，并且购买房屋作为总部基地在租金水平不断上涨的局面下将有效节省有关支出，新增折旧、摊销对公司未来营运及经营成果的影响较小。

（五）对发行人未来盈利能力的影响

全国多层次旅游规划设计业务体系建设项目将通过在北京总部和各区域分公司扩充项目执行团队，提高服务产能，通过新建、扩建区域分公司和区域营销中心来扩充销售团队，加大公司业务辐射的广度和深度，从而使本公司生产以及

销售能力全方面提高；管理信息系统项目将在公司内部加强资源共享、提高工作效率，为公司创意能力提升提供重要的技术基础，为景区运营管理业务的客户维护、业务水平、拓展能力提供支持。补充主营业务有关的营运资金为公司全面拓展业务、响应市场需求、保证资源配备提供了良好的资金条件。上述项目的完成将有助于公司争取更多的业务机会，为客户提供更优质、及时的服务，从而进一步提高公司主营业务的市场份额；有利于公司完善供应链、价值链、信息链，提升品牌价值，增强对优秀人才的吸引力，保持并扩大公司的竞争优势。因此，本次募集资金投资项目将全面提升公司未来的盈利能力。

第十一节 其他重要事项

一、重大合同

（一）主要服务合同

截至本招股说明书签署日，本公司及下属子公司已签订、正在履行的金额400万元以上（含）的合同如下：

单位：万元

序号	签署日期	合同对方名称	合同名称（内容）	合同金额
1	2011 年 2 月	内蒙古呼和浩特市赛罕区城乡建设局	景观设计合同书（内蒙古小黑河景观方案、扩初、施工图设计）	1,900.00
2	2013 年 4 月	北京终南山投资控股有限公司	海西国家级文化产业园概念性规划及核心区规划设计合同书及补充协议一	1,325.40
	2014 年 3 月	北京终南山投资控股有限公司	海西国家级文化产业园概念性规划及核心区规划设计合同书补充协议二	380.00
3	2013 年 7 月	北京信达置业有限公司	峨眉山市旅游发展总体策划及三大景区概念性规划合同书	520.00
4	2013 年 9 月	兰州正和房地产开发有限公司	甘肃兰州沿川湖生态文化旅游区总体规划及概念性方案设计合同书	430.00
5	2013 年 10 月	雷山文化旅游产业园区管理委员会	贵州省雷山县文化旅游产业园创新区暨旅游目的地建设行动计划及重点区域系列规划合同书	800.00
6	2013 年 12 月	北京九龙山文化产业投资有限公司	北京市门头沟九龙山旅游度假区总体发展策略研究及概念性总体方案设计合同书	589.00
7	2014 年 2 月	江西省海之生实业有限公司	江西省赣县夏浒旅游度假区总规、修规、景观设计合同书	436.00
8	2014 年 3 月	湖南东江湖旅游发展有限公司	东江湖景区委托经营管理合同	400.00
9	2014 年 8 月	南宁市旅游发展委员会	《南宁市大明山创建国家 AAAAAA 级景区提升规划、	400.00

序号	签署日期	合同对方名称	合同名称（内容）	合同金额
			大明山三宝一区和天坪区修建性详细规划、南宁市昆仑关创建国家 AAAA 级景区提升规划》合同	
10	2014 年 9 月	江西省三百山旅游实业有限公司	三百山风景区创建国家 AAAAA 景区专项规划、景观设计及全程咨询服务、创建国家级旅游度假区概念性规划及重要节点修建性详细设计合同书	555.00
11	2014 年 9 月	吉林省集安旅游发展集团有限责任公司	吉林省集安市旅游景区综合运营合同及补充协议	482.00
12	2015 年 7 月	古北岳森林公园旅游开发有限公司	古北岳国家级森林公园旅游开发项目全程咨询服务	835.00
13	2015 年 7 月	贵州晴隆史迪威二十四道拐文化旅游有限公司	贵州晴隆史迪威二十四道拐景区综合运营管理服务合同	840.00
14	2015 年 9 月	江西西海千岛文化产业有限公司	庐山西海女神岛、彩虹岛、鳄鱼岛、猴岛景区委托运营管理合同	780.00
15	2015 年 10 月	荆州市文化旅游投资有限公司	湖北荆州楚王车马阵景区综合运营管理合同	780.00
16	2015 年 11 月	五指山黎峒文化主题公园有限公司	海南五指山黎峒文化园综合运营管理合同	540.00
17	2015 年 11 月	玉林交通旅游投资集团有限公司	容县真武阁-绣江湖景区及广西都峤山文化生态旅游风景区旅游规划设计合同	3,180.00
	2016 年 2 月	玉林交通旅游投资集团有限公司	玉北容生态旅游景观带旅游系列规划设计	1,050.66
18	2015 年 12 月	洛阳中赫水上乐园有限公司	洛阳中赫水上乐园综合运营管理合同	1,200.00
19	2015 年 12 月	瓮安县草塘古邑区文化旅游开发有限责任公司	猴场镇旅游核心地块景观方案、扩初、施工图设计	450.00
20	2015 年 12 月	景德镇市旅游发展委员会	江西省景德镇市创建国际旅游名城系列规划	600.00
21	2016 年 1 月	山西晋旅投资集团股份有限公司	晋旅集团后土祠旅游综合开发项目咨询服务（规划阶段）	659.00

（二）主要委外类合同

截至本招股说明书签署日，本公司已签署、正在履行的合同金额200万元以上（含）的委外类合同如下：

单位：万元

序号	签署时间	合同对方名称	合同名称（内容）	合同金额
1	2011 年 3 月	迈柏（上海）工程咨询有限公司	项目合同书（内蒙古小黑河区域景观方案设计）	687.80
2	2013 年 11 月	北京筑宸建筑设计有限公司	易州古城建筑设计合作协议书	200.00

（三）其他重要商务合同

1、公司与阿特金斯顾问（深圳）有限公司共同投标并联合中标“容县真武阁-绣江湖景区及广西都峤山文化生态旅游风景区旅游规划设计项目”。阿特金斯顾问（深圳）有限公司授权公司作为联合体代表与玉林交通旅游投资集团有限公司签署合同。2015 年 11 月，公司与玉林交通旅游投资集团有限公司签署《容县真武阁-绣江湖景区及广西都峤山文化生态旅游风景区旅游规划设计合同》，合同金额为 3,180 万元；公司在与玉林交通旅游投资集团有限公司签署合同后与阿特金斯顾问（深圳）有限公司签署《容县真武阁-绣江湖景区及广西都峤山文化生态旅游风景区规划咨询服务合同》，合同金额为 318 万元。

2、主要非委外类采购合同

截至本招股说明书签署日，本公司已签署、正在履行的合同金额200万元以上（含）的非委外类合同如下：

单位：万元

序号	签署时间	合同对方名称	合同名称（内容）	合同金额
1	2015 年 3 月	北京国门商务有限责任公司	补充协议（国门大厦 3 层办公用房续租）	2,683.06
2	2013 年 3 月	北京国门商务有限责任公司	国门大厦文本合同（国门大厦 6 层办公用房租赁）	3,705.17
3	2013 年 10 月	北京春光房地产开发有限公司	商品房现房买卖框架协议（募集资金投资项目用房产购置框架	5,729.29

序号	签署时间	合同对方名称	合同名称（内容）	合同金额
			协议）及补充协议	
4	2015 年 4 月	北京国门商务有限责任公司	国门大厦文本合同	407.75

3、融资及授信协议

2014 年 12 月 12 日，本公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签署《融资额度协议》，上海浦东发展银行股份有限公司北京分行授予公司 1,500 万元融资额度，额度使用期限为 2014 年 12 月 12 日至 2015 年 10 月 26 日。2014 年 12 月 12 日，束盈与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签署《最高额保证合同》，为公司因上述《融资额度协议》发生的债务提供连带责任保证。2015 年 4 月 7 日，公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签署《流动资金借款合同》，借款 100.00 万元，借款期限为 2015 年 4 月 7 日至 2016 年 4 月 6 日。2015 年 7 月 3 日，公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签署《流动资金借款合同》，借款 50.00 万元，借款期限为 2015 年 7 月 3 日至 2016 年 6 月 29 日。

2014 年 12 月 17 日，本公司与招商银行股份有限公司北京万达广场支行签署《授信协议》，招商银行股份有限公司北京万达广场支行提供公司 3,000 万元授信额度，授信期限为 2014 年 12 月 17 日至 2015 年 12 月 14 日。2014 年 12 月 17 日，束盈、刘锋分别与招商银行股份有限公司北京万达广场支行签署《最高额不可撤销担保书》，为公司因上述《授信协议》发生的债务提供连带责任保证。2015 年 4 月 16 日，公司向招商银行股份有限公司北京万达广场支行借款 360 万元，借款期限为 2015 年 4 月 16 日至 2016 年 4 月 15 日。2015 年 6 月 17 日，公司向招商银行股份有限公司北京万达广场支行借款 23.6 万元，借款期限为 2015 年 6 月 17 日至 2016 年 6 月 6 日。2015 年 7 月 13 日，公司向招商银行股份有限公司北京万达广场支行借款 345 万元，借款期限为 2015 年 7 月 13 日至 2016 年 6 月 6 日。2015 年 9 月 29 日，公司向招商银行股份有限公司北京万达广场支行还款 75 万元。

4、保荐及承销协议

2014 年 5 月 28 日，本公司与中信建投证券签订《关于北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司之保荐协议》和《关于北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司之承销协议》，聘请其担任公司首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构和主承销商。

二、对外担保事项

截至本招股说明书签署日，本公司不存在任何对外担保事项。

三、对发行人可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项

2015 年 11 月 17 日，河北国控实业有限公司向石家庄桥西区人民法院出具《民事起诉状》，请求判令解除河北国控实业有限公司与本公司于 2014 年 10 月 16 日签署的《河北沽源草原天路旅游带概念性规划合同书》，并判令公司返还河北国控实业有限公司已付规划费 700,000 元及赔偿损失 46,200 元，共计 746,200 元。

根据石家庄市桥西区人民法院于 2015 年 11 月 25 日向本公司出具的（2015）西民商民初字第 01593 号《应诉通知书》及传票，该案已经石家庄市桥西区人民法院受理，截至本招股说明书签署日，该案正在进行，尚未作出一审判决。

截至本招股说明书签署日，公司不存在其他可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

四、发行人控股股东和实际控制人、控股子公司，发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，本公司控股股东和实际控制人、控股子公司以及公司的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。公司控股股东、实际控制人最近三年内不存在重大违法行为。

五、发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员涉及刑事诉讼的情况

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在涉及刑事诉讼的情况。

六、其他重要事项

（一）2015 年拟收购大地蜗牛（北京）景区管理有限公司相关情况

2015 年 4 月 1 日，本公司和大地蜗牛（北京）景区管理有限公司（已更名为“蜗牛（北京）景区管理有限公司”）签署《股权收购之尽职调查协议暨保密协议》，公司拟对大地蜗牛（北京）景区管理有限公司进行尽职调查，依据尽职调查结果判断是否收购大地蜗牛（北京）景区管理有限公司 51%股权。2015 年 4 月 3 日，公司向大地蜗牛（北京）景区管理有限公司股东预先支付投资款 200.00 万元。2015 年 11 月 20 日，公司和蜗牛（北京）景区管理有限公司签署《关于股权收购之尽职调查协议暨保密协议的终止协议》，公司不再收购蜗牛（北京）景区管理有限公司股权。2015 年 12 月 3 日，公司收到蜗牛（北京）景区管理有限公司股东退回的 200.00 万元。

（二）2015 年拟投资设立巅峰北京巅峰慧旅科技有限公司相关情况

2015 年初，为共同开展江西地区的智慧旅游业务，巅峰美景拟与北京华夏瑞诚管理咨询有限公司共同出资设立一家公司（暂定名“北京巅峰慧旅科技有限公司”）来负责具体的运作事宜。然而，协议签订后，因北京华夏瑞诚管理咨询有限公司战略调整，决定退出该项目。北京巅峰慧旅科技有限公司未进行后续注册事宜。

第十二节 有关声明

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

全体董事签名：

束 盈　　朱际翔　　刘 惠

李树平　　刘贵彬　　邹 风

华彧民

全体监事签名：

叶铁伟　　黎祖尧　　许彬彬

全体高级管理人员签名：

束 盈　　刘 惠　　李树平

李晓东　　许 斌

北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司

2016年 3月 29日

二、保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

项目协办人：

李勇强

保荐代表人：

李奔 赵凤滨

李 奔 赵凤滨

法定代表人：

王常青

中信建投证券股份有限公司

2016年 3月 29日

三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

经办律师：

宋彦妍 高怡敏

律师事务所负责人：

王 玲

北京市金杜律师事务所

2016 年 3 月 29 日

四、会计师事务所声明

大华特字[2016]002790 号

本所及签字注册会计师已阅读北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与本所出具的大华审字[2016]000372 号审计报告、大华核字[2016]000111 号内部控制鉴证报告及经本所鉴证的大华核字[2016]000109 号非经常性损益鉴证报告无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的大华审字[2016]000372 号审计报告、大华核字[2016]000111 号内部控制鉴证报告及经本所鉴证的大华核字[2016]000109 号非经常性损益鉴证报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

郝丽江 杨 倩

会计师事务所负责人：

梁 春

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

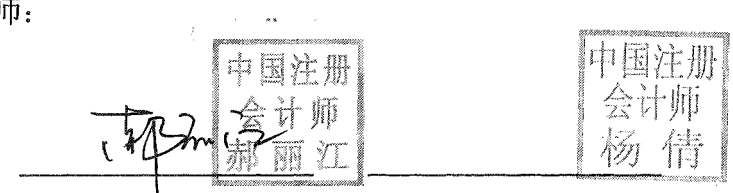
2016 年 3 月 29 日

五、验资机构声明

大华特字[2016]0002791 号

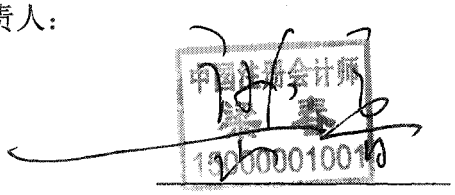
本机构及签字注册会计师已阅读北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的大华验字[2012]334 号和大华验字[2012]382 号验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：



郝丽江 杨 倩

会计师事务所负责人：



梁 春



大华会计师事务所（特殊普通合伙）

2016 年 3 月 29 日

六、资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册资产评估师：

王绍明 原丽娜

资产评估机构负责人：

王绍明

北京天圆开资产评估有限责任公司

2016年3月29日

第十三节 附 件

一、文件目录

本次股票发行期间，投资者可查阅与本次发行有关的文件如下：

（一）发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；

（二）发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；

（三）发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；

（四）财务报表及审计报告；

（五）内部控制鉴证报告；

（六）经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；

（七）法律意见书及律师工作报告；

（八）《公司章程（草案）》；

（九）中国证监会核准本次发行的文件；

（十）其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅时间

本次发行期间每个工作日的上午 9:30-11:30，下午 2:00-5:00。

三、查阅地点

（一）发行人：北京巅峰智业旅游文化创意股份有限公司

地 址：北京朝阳区三元桥左家庄 1 号国门大厦 B 座 3 层

电 话：010-57310019

联系人：许斌

（二）保荐机构（主承销商）：中信建投证券股份有限公司

地　址：北京市东城区朝内大街 2 号凯恒中心 B、E 座 3 层

电　话：010-85156490

联系人：黄才广