

**关于对《丽江东巴谷生态文化旅游股份有限公司
挂牌申请文件的第一次反馈意见》的回复**

全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称“贵公司”）：

贵公司出具的《关于丽江东巴谷生态文化旅游股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）已收悉，招商证券股份有限公司（以下简称“招商证券”、“主办券商”）作为主办券商，与丽江东巴谷生态文化旅游股份有限公司（以下简称“东巴谷股份”、“公司”或“股份公司”）、上海市锦天城（成都）律师事务所（以下简称“项目律师”）、中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对反馈意见所列问题进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具核查意见；

涉及对申请文件进行修改或补充披露的部分，已按照反馈意见要求进行了修改和补充。

如无特别说明，本回复说明中的简称或名词释义与《公开转让说明书》中的相同。有关项目律师、申报会计师的核查情况及意见详见后附的补充法律意见书、会计师的专项说明。

本回复说明中的字体代表以下含义：

宋体（加粗）：反馈意见所列问题

宋体（不加粗）：对反馈意见所列问题的回复

楷体（加粗）：对公开转让说明书等申请文件的修改或补充披露部分
现就反馈意见中提及的问题逐项说明如下：

一、公司特殊问题

1.1、东巴谷景区门票由丽江市玉龙雪山景区投资管理有限公司统一销售；裸美乐公司景区观光车服务主要通过向到景区的游客或通过旅行社向游客进行销售；报告期内，从销售模式分类来看，公司主营业务收入全部系直销收入。请主办券商对公司的销售模式进行补充核查。请公司对未披露事项进行补充披

露。

回复：

1、主办券商的核查程序：

①查阅、参观公司主要业务流程；②查阅行业主管部门网站、行业研究报告；③查询公司与前五大客户的销售合同，查阅公司正在履行的重大业务合同；④对公司管理层、会计人员、相关业务人员进行访谈，了解公司的销售模式、销售合同的签订和履行情况以及收入确认的具体方法等；⑤与会计师沟通营业收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则。

2、销售模式分析

公司主要销售收入为东巴谷旅游景区（含裸美乐大峡谷景区）门票收入和景区内电瓶观光车收入。

（1）东巴谷景区门票的销售模式

①由玉龙投资统一整合销售即“大玉龙”模式

为更好地保护和合理开发玉龙雪山景区的旅游资源，不断提升玉龙雪山 5A 级景区品牌，促进丽江旅游产品市场向着规范化、标准化和有序的方向发展。2007 年底，结合玉龙雪山景区及周边景区（点）的实际情况，丽江市旅游局和玉龙雪山管委会共同提出了整合玉龙雪山及周边旅游资源的“大玉龙”旅游景区整合方案。2007 年 12 月 5 日，丽江市人民政府第二十二次常务会议原则同意“玉龙雪山管委会提出的“大玉龙”旅游景区整合方案，继续完善方案后于 2008 年 1 月 1 日实施。”

“大玉龙”景区整合是全市旅游景区整合的重要组成部分。其范围包括：玉龙雪山、玉水寨、东巴谷、玉柱擎天、东巴万神园、东巴王国及玉峰寺等七个景区（2011 年续签《“大玉龙”旅游景区门票经营权整合协议》时新加入白沙壁画景区。这七个景区按照公平、公正、自愿；建精品，突出重点；资源共享，合理配置；风险共担，利益共享；统一营销，独立管理的原则进行整合，整合后的景区（点）统称“大玉龙”旅游景区，实行联票制。在风险共担、利益共享的原则下，将竞争对手化为合作伙伴，不断提高“大玉龙”旅游产品整体市场的核心竞争力。在统一营销、共创品牌的原则下，集中资源和人力优势，共建市场平台。

在打造品牌、优化资源的原则下，充分发挥各景区（点）的优势，求同存异，优势互补，更好地发挥资源优势，让游客消费到优质的旅游产品。丽江市玉龙雪山景区投资管理有限公司（以下简称“玉龙投资”）提出“大玉龙”景区整合方案，与加入“大玉龙”的民营景区形成一定的互相依存关系。其中分成机制的制定历经多轮探讨，基本以“大玉龙”形成之前各方的年门票净收入为基础，并适当考虑民营景区利润的提升。“大玉龙”的成立使玉龙雪山景区避免了与民营景区的直接竞争，维系了自己的龙头地位，同时也为加入的民营景区带来了相对稳定的增长，既保证了各方的收益，也能使各自景区有其独立性，各方均属于受益方。

② 定价依据

从 2008 年开始到目前，“大玉龙”旅游景区门票经营权整合已经签署三次（2008 年 1 月 1 日—2010 年 12 月 31 日、2011 年 1 月 1 日—2013 年 12 月 31 日、2014 年 1 月 1 日—2018 年 12 月 31 日）。“大玉龙”整合各景区门票后的价格低于各景点门票的价格之和，符合《旅游法》第四十四条……将不同景区的门票或者同一景区内不同游览场所的门票合并出售的，合并后的价格不得高于各单项门票的价格之和，且旅游者有权选择购买其中的单项票。景区内的核心游览项目因故暂停向旅游者开放或者停止提供服务的，应当公示并相应减少收费。

第一次协议中约定的给各景点的门票分配金额参考了 2007 年各景点的游客量和全年门票净收入情况，历经多轮谈判，最终厘定，其中东巴谷分配 5 元/人。经过这几年实际合作，“大玉龙”旅游景区参与各方均享受到了资源整合带来的实际效益，对原有分配原则均持乐观、赞成的基本态度，因此在 2011 年、2014 年各期续签协议中均未对包括定价在内的主要条款做调整，一直维持至今。主办券商查阅了公司与玉龙投资签署的所有《“大玉龙”旅游景区整合经营权协议》，各期协议关于定价的条款如下：

2008 年首次整合模式价格，东巴谷门票按 5 元/人，其中观看印象丽江游客执行半价或低于半价的优惠政策的游客按 0.5 人计。当观看印象丽江的观众超过进山人数 15%时，按 100%合同约定，即按 5 元/人执行。

2011 年第二次整合模式价格：东巴谷门票按 5 元/人，其中观看印象丽江游客执行半价或低于半价的优惠政策的游客按 0.5 人计。当观看印象丽江的观众超

过进山人数的 25%部分，按 100%合同约定，即按 5 元/人执行。

2014 年第三次整合模式价格：东巴谷门票按 5 元/人，且观看印象丽江等执行半价或低于半价的优惠政策的游客仍按 5 元/人执行。

从大玉龙景区门票收入划拨明细表显示，玉水寨与玉峰寺共 17 元/人、玉柱擎天 2 元/人、东巴万神园 2 元/人、东巴王国 2 元/人及白沙壁画 2 元/人。

③调价机制

门票价格是景区旅游产品价值的反映。景区旅游产品不仅包括景区资源、环境条件，还包括景区管理、资源保护、景点开发及提供的各种有偿服务等。根据《中华人民共和国价格法》、《云南省旅游条例》、国务院价格主管部门制定的《游览参观点门票价格管理办法》和《云南省游览参观点门票价格管理实施办法（暂行）》，门票价格实行政府指导价或市场调节价。制定或调整实行政府指导价的游览参观点门票价格，应当根据游览内容、观赏价值、投资规模、服务质量、游客流量，按照既有利于增加社会效益、环境生态效益、又兼顾补偿运行成本的原则，实行分类作价，保持合理比价。季节性较强的游览参观点，可分别制定淡、旺季门票价格。上调实行政府指导价管理的同一游览参观点门票价格，调价频率原则上不得低于 3 年；原门票价格在 50 元以内（不含 50 元）的，一次提价幅度不得超过原票价的 35%。

2013 年 5 月，玉龙投资与挂牌公司签署《丽江“大玉龙”旅游景区门票经营权整合协议（合同编号：DYU_2013-12）》中明确，积极鼓励景区加强内部提升改造，对于提升改造后经发改委物价部门审批同意执行单点门票涨价，涨价部分的收益 50%划到甲方（玉龙投资），专项用于“大玉龙”旅游景区的公共经费；50%划到东巴谷等相应景区作为提升改造基础设施的资金。在“大玉龙”景区整合后，挂牌公司仍然坚持提升自身的景区评定等级。“大玉龙”景区整合时，东巴谷景区尚属于国家 3A 级旅游景区，景区于 2011 年启动申报国家 4A 级旅游景区的工作，于 2012 年底最终通过，并于 2013 年 1 月取得国家 4A 级旅游景区证书。2013 年 9 月 10 日，丽江市发展和改革委员会批复《关于调整丽江东巴谷、文笔山景区门票价格的批复》（丽发改收费[2013]369 号），同意东巴谷景区门票价格由现行每人最高 30 元调整为 40 元。调整后经公示后于 2014 年 2 月 10 日起执行。考虑到自 2013 年新旅游法实施后东巴谷景区游客人次已呈下降趋

势，景区至今仍未对东巴谷景区门票涨价，仍然执行原 30 元单点票价，但对未来公司发展奠定了价格基础。2015 年 5 月，公司签订了“三年不涨门票价格”承诺，截至 2015 年 8 月 31 日，全国已有 2050 家 5A 级和 4A 级景区签订“不上涨门票价格”承诺，约占全部 5A 和 4A 级景区的 80%。加入“大玉龙”后东巴谷门票收入持续稳定增长，其他加入的景区也都充分享受到了“大玉龙”带来的制度红利，截止目前，景区均未提出调价需求。

④进玉龙雪山人数监督。

公司在玉龙雪山门票管理中心售票处（进山口）派驻员工监控购票人数和购票情况和在玉龙雪山财务中心（“大玉龙”景区财务中心）派驻财务人员监控每日统计人数和购票情况的数据。

综上所述，“大玉龙”模式是公司的一种创新的销售模式，公司通过派人员参与玉龙雪山“大玉龙”景区财务中心和玉龙雪山门票管理中心进行景区门票的销售监督，公司获得取的门票销售收入为直销收入。

(2) 裸美乐公司景区观光车票的销售方式

裸美乐公司景区观光车服务主要通过向到景区的游客或通过旅行社向游客进行销售。直接销售给游客获取的销售收入为直销；通过旅行社向游客进行销售为经销。

综合以上分析，东巴谷旅游景区（含裸美乐大峡谷景区）门票销售模式为直销。裸美乐公司景区观光车服务采用以经销为主与直销模式相结合的销售模式。在公开转让说明书中在“第二节公司业务”之“五、公司的商业模式”中补充披露如下：

“……东巴谷旅游景区（含裸美乐大峡谷景区）门票采用直销模式，裸美乐公司景区观光车服务采用以经销为主与直销模式相结合的销售模式。……”

在公开转让说明书中“第四节 公司财务会计信息”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“（一）营业收入及营业毛利的构成”之“2、主营业务收入结构（按销售模式分类）”中更新披露如下：“

“2、主营业务收入结构（按销售模式分类）

单位：元

销售	2015 年 1-7 月	2014 年度	2013 年度
----	--------------	---------	---------

模式	主营业务收入	所占比例	主营业务收入	所占比例	主营业务收入	所占比例
直销	10,906,002.50	92.53%	18,188,045.00	91.18%	14,726,330.34	83.78%
经销	880,150.00	7.47%	1,759,914.00	8.82%	2,851,332.00	16.22%
合计	11,786,152.50	100%	19,947,959.00	100%	17,577,662.34	100%

报告期内，除裸美乐公司景区观光车服务通过旅行社向游客进行销售为经销外，其他销售均为直销。”

1.2、请主办券商结合公司的销售分成模式对公司的前五大客户情况进行核查。请公司对未披露事项进行补充披露。

回复：

1、主办券商针对前五客户的核查程序：

①查阅、参观公司主要业务流程；②查阅前五大客户在全国企业信用信息公示系统 (<http://gsxt.ynaic.gov.cn>) 的信用信息和访谈丽江一卡通旅游结算有限公司管理人员；③查阅行业主管部门网站、行业研究报告；④查询公司与前五大客户的销售合同，查阅公司正在履行的重大业务合同；④对公司管理层、会计人员、相关业务人员进行访谈，了解公司的销售模式、销售合同的签订和履行情况以及收入确认的具体方法等；⑤核实对营业收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则；⑥查阅了公司销售合同、销售订单及收入明细账等；⑦对报告期内前五大客户进行访谈，取得客户盖章确认的访谈记录；⑧对销售收入进行截止性测试；⑨对营业收入实施分析性复核程序：a、将本期营业收入与上期营业收入进行比较，分析收入是否异常，并分析异常变动的原因；b、比较本期各月主营业务收入的波动情况，分析其变动趋势是否正常，是否符合公司季节性、周期性的经营规律，查明异常现象和重大波动的原因。

2、公司前五大客户情况

报告期内，公司前五大客户情况如下：

公司名称	2013年前五名客户	2014年前五名客户	2015年1-7月前五名客户
第1名	丽江市玉龙雪山景区投资管理有限公司景区事务管理中心	丽江市玉龙雪山景区投资管理有限公司景区事务管理中心	丽江市玉龙雪山景区投资管理有限公司景区事务管理中心
第2名	丽江黑白水国际旅行社有限	云南省丽江大自然旅行社有	云南省丽江大自然旅行社有限

	责任公司	限公司	公司
第 3 名	云南省丽江大自然旅行社有限公司	丽江中旅国际旅行社有限公司	丽江黑白水国际旅行社有限责任公司
第 4 名	丽江滇西北国际旅行社有限公司	丽江黑白水国际旅行社有限责任公司	丽江华帆旅行社有限责任公司
第 5 名	丽江中旅国际旅行社有限公司	丽江滇西北国际旅行社有限公司	丽江阳光假日旅行社有限公司

报告期进入前 5 名的客户的基本情况如下：

丽江市玉龙雪山景区投资管理有限公司景区事务管理中心主要负责“大玉龙”的门票业务；从丽江市一卡通旅游结算有限公司了解到，2015 年 1-7 月各旅行社组团人员排名情况如下，丽江黑白水国际旅行社有限责任公司第一名、丽江中旅国际旅行社有限公司第二名、丽江滇西北国际旅行社有限公司第三名、云南省丽江大自然旅行社有限公司第五名、丽江阳光假日旅行社有限公司第九名、丽江华帆旅行社有限责任公司第十名。各旅行社的基本情况如下：

客户名称	注册资本 (万元)	注册地	主要产品或服务	法定 代人	备注
丽江市玉龙雪山景区投资管理有限公司景区事务管理中心	- (分公司)	丽江市古城区福慧路玉龙雪山旅游集团大楼	玉龙雪山景区门票管理、融资景区投资开发、景点景区整合。	和念古	玉龙投资为国有独资注册资本 6000 万，景区事务管理中心为分公司，负责大玉龙景区门票收入管理
丽江黑白水国际旅行社有限责任公司	150	云南省丽江市古城区南郊	旅游服务；承接会议；承接会务；从事网络有关服务；工艺美术品；百货；针纺织品。	和曜光	具有 14 家分公司。业务人员 281 人，导游 284 人
丽江中旅国际旅行社有限公司	150	云南省丽江市古城区长水路嘉和建材城对面玉龙国酒店内	入境旅游业务；国内旅游业务；出境旅游业务；会议团队、会议、会展服务；散客接待；旅游产品销售。	潘贵荣	公司注册登记有 39 个营业网点，业务人员 101 人，导游 189 人
丽江滇西北国际旅行社有限公司	100	云南省丽江市古城区束河街道黄山村委会中和村 1 号	入境旅游业务，国内旅游业务，承接会议团队，会议、会展、会务考察服务，旅游咨询、散客接待，旅游产品销售、代订住宿。	和根源	公司注册登记有 29 个营业网点，业务人员 224 人，导游 133 人
云南省丽江大自然旅行社有限公司	100	丽江市古城区象山东路	国内旅游业务（承接国内旅游团、会议团、会务团、考察团）；入境旅游业务。	王化新	1 家分机机构，业务人员 35 人，导游 108 人
丽江阳光假	300	云南省丽江市	国内旅游业务、入境旅游业务、	蒋艾	分支构成有阳光

日旅行社有限公司		祥和丽城太和路广源商厦 4 楼 B 座	出境旅游业务、会议接待、考察接待、代订住宿及车船、机票。	伶	散客中心和自由行分公司，业务人员 44 人，导游 103 人
丽江华帆旅行社有限责任公司	100	丽江市古城区太和路锦绣苑小区综合楼 15 号(广源商厦四楼)	旅游服务；工艺美术品；承接会议、会务、会展服务。	赵智明	1 家散客营业网点，业务人员 16 人，导游 39 人

以上客户除云南省丽江大自然旅行社有限公司系关联方外，前五大的其他客户均未与公司董监高存在关联关系。

3、公司的销售分成模式

公司主要收入为东巴谷旅游景区（含裸美乐大峡谷景区）门票收入和景区内电瓶观光车收入。

(1) “大玉龙”门票收入存在向各景区分成，东巴谷旅游景区（含裸美乐大峡谷景区）收到分成的门票收入不存在分成。

① “大玉龙”模式详见问题 1.1 的回复。

②大玉龙的销售分成模式

根据 2010 年 8 月公司与玉龙投资签署的《“大玉龙”旅游景区门票经营权整合协议》和 2013 年 5 月公司与玉龙投资签署的《丽江“大玉龙”旅游景区门票经营权整合协议（合同编号：DYU_2013-12）》，玉龙投资按当年当月雪山实际进山人数作为基数，按东巴谷 5 元/人，作为东巴谷的实际收入。根据“大玉龙”景区门票收入划拨明细表，玉水寨与玉峰寺共 17 元/人、玉柱擎天 2 元/人、东巴万神园 2 元/人、东巴王国 2 元/人及白沙壁画 2 元/人。

综上，东巴谷旅游景区（含裸美乐大峡谷景区）收到“大玉龙”门票分成收入后，全额计入收入不存在与第三方进行分成。

(2) 景区内电瓶观光车收入分成模式

裸美乐公司景区观光车服务主要通过向到景区的游客或通过旅行社向游客进行销售。直接销售给游客的收入不存在分成。通过旅行社代销的模式如下：按照旅行社代为销售车票的实际价格分配方式为：裸美乐公司按照 20 元/人次的固定价格收取车票费用；旅行社在 50 元/人次的价格内自行决定零售价格，售价超

出 20 元/人次（不包括 20 元）的部分价款属代销方所有，也不存在销售分成。

以上分成模式已在公开转让说明书中“第二节公司业务”之“五、公司的商业模式”之“（三）销售模式”中补充披露如下：“

……东巴谷旅游景区（含裸美乐大峡谷景区）收到“大玉龙”门票分成收入后，全额计入收入不存在销售分成。裸美乐公司景区观光车服务直接销售给游客的收入不存在销售分成；通过旅行社等销售的业务模式如下：裸美乐公司与旅行社签署《观光车车票代销协议》按照 20 元/人次的固定价格收取观光车票费用；旅行社等在 50 元/人次的价格内自行决定零售价格，售价超出 20 元/人次（不包括 20 元）的部分价款属旅行社等销售方所有，也不存在销售分成。”

1.3、报告期内公司向供应商丽江沛丰园艺有限公司采购比例较大。请公司补充披露公司与该供应商的合作模式。请主办券商和律师核查公司是否存在供应商依赖，并对此发表明确意见。

回复：

（1）公司与丽江沛丰园艺有限公司的合作模式

丽江沛丰园艺有限公司注册资本 1,000.00 万元，法定代表人陈述文，经营范围为：园林绿化；园林绿化工程设计与施工；花卉、苗木繁种；绿化养护；花卉、盆景租赁；温室大棚制作；中药材良种繁育、种植。该公司是丽江市具有较好口碑的园林绿化企业之一，中标了较多的园林绿化项目：如丽江市旅游局综合楼绿化工程、丽江市新团片区 2 号路景观绿化工程（二标段）、丽江市人力资源和社会保障公共服务中心景观绿化施工项目、玉龙雪山冰川博物馆配套设施完善项目-绿化工程施工项目、华坪县公安局业务技术用房室外绿化工程、青龙北路绿化工程、“美丽乡村”景观改造工程、古城狮子山环境整治工程生态停车场建设项目、永浩路中央绿化带绿化工程等。公司综合考虑业务资质、项目经验、报价等因素，择优选择了丽江沛丰园艺有限公司作为合作供应商。

公司与该供应商合作模式已在公开转让说明书中“第二节公司业务”之“四、公司业务经营状况”之“（三）公司的主要供应商情况”之“2、公司前五名供应商情况”中补充披露如下：

“……公司与丽江沛丰园艺有限公司的合作模式为：公司委托丽江沛丰园

艺有限公司在东巴谷景区内**进行造林绿化工程，双方通过签署框架协议对施工范围、总工期（两年）、质量标准、验收要求、工程造价及款项支付等事项进行约定，公司平均每半年对造林绿化工程结果验收一次，验收通过后双方在验收结算表上签字盖章，根据验收确认的植物成活数量和约定单价结算工程价款。”**

（2）公司不存在依赖供应商的情形

主办券商通过查阅公司与丽江沛丰园艺有限公司签署的框架协议及验收结算单据等资料核实双方合作情况，通过查询全国企业信用信息公示系统、行业主管部门网站、访谈丽江沛丰园艺有限公司项目经办人了解该公司基本信息和业务情况，通过走访丽江市林业局了解丽江当地园林绿化行业发展状况。

①园林绿化行业系市场竞争相对较充分的行业

根据云南省住房和城乡建设厅查询结果，云南省有上百家园林绿化企业，仅丽江市就有丽江裕安园林绿化有限责任公司、丽江市清心建筑园林工程有限公司、丽江超越园林绿化有限公司、云南华盛园林绿化工程有限公司等多家具有园林绿化二级资质的企业。丽江市还有丽江宁娟园林绿化有限公司、丽江美景园林绿化有限公司、丽江红太阳园林有限公司、丽江三朵园林旅游开发有限责任公司、丽江市古城区金安园林有限公司、丽江沛丰园艺有限公司、丽江恒艺园林绿化工程有限公司等近十家规模较大的园林绿化企业。同时，丽江市还有从事苗木养殖种植、中小型绿化美化工程等企业 and 个体户近百家，因此公司在景区园林绿化方面有多家供应商可供选择。

②丽江市花卉产业种植面积大，种类丰富

东巴谷景区所在地呈现坡地多平地少、多沙地、不容易保水等土地特征，因此绿化种植过程中树种的选择应遵循适地适树的原则，尽可能选用乡土树种。

云南网 2014 年 11 月 25 日刊登“丽江市花卉产业效益逐步凸显”提到：丽江市花卉产业经过几年的发展从起步之初，只有几亩地、几万元的产值，发展到 2014 年，全市已经有包括鲜切花、盆栽观赏植物、种用花卉种植、食用和药用花卉种植、工业与其他用途、草坪、草皮、绿化观赏苗木、特色花卉等 8 大种类，面积达 3110 公顷。

综上所述，主办券商认为，丽江市花卉产业种植面积大，种类丰富，可供采购的苗木较多，再加之丽江市具有园林绿化企业资质企业较多可供选择的面积较

广，公司不存在依赖供应商的情形。

1.4、公司拥有林权证。请公司补充公司获得林权证所履行的程序。请主办券商和律师对前述事项进行核查，并对获得林地使用权、取得林权证的合法合规性发表明确意见。

回复：

根据 2003 年 3 月 1 日起施行的《中华人民共和国农村土地承包法》第四十八条发包方将农村土地发包给本集体经济组织以外的单位或者个人承包，应当事先经本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意，并报乡（镇）人民政府批准。

项目组通过访谈公司管理人员和经办林权转让事宜的相关人员，查阅林权转让涉及的相关文件和转让协议以及龙纳西族自治县白沙镇人民政府（原白沙乡人民政府）说明等了解到：

2003 年 10 月 16 日，公司与向阳村民小组签订了《转让协议书》，约定向阳村民小组将位于玉龙县白沙乡新善村委会向阳村民小组 2500 亩林地使用权和林木所有权转让给公司。向阳村民小组在转让上述林地使用权和林木所有权前依法召开了村民代表大会，就林地、林木的出让条件、期限、范围及付款方式进行讨论，并经参会代表全部同意后与公司签订了《转让协议书》，玉龙纳西族自治县白沙乡人民政府对《转让协议书》进行盖章确认。公司按照约定向向阳村民小组转账支付了转让价款。

2003 年 11 月 11 日，玉龙纳西族自治县人民政府出具《玉龙纳西族自治县人民政府对白沙乡政府请求办理丽江东巴谷生态文化旅游有限公司 2,500 亩集体林权证请示的批复》【玉政复[2003]29 号】，批复主要内容为：（1）原则同意你乡新善村委会向阳村民小组 2,500 亩集体林所有权变更为丽江东巴谷生态文化旅游有限公司所有，期限 50 年；（2）根据你乡向阳村民小组与丽江东巴谷生态文化旅游有限公司签订的《林权转让协议》，权属变更后，原丽江县人民政府于 1982 年颁发给向阳村民小组的《丽林证字第 0581 号》不再含有裸美罗 2,500 亩集体林所有权，林权属该公司所有，由该公司经营管理，向阳村不得在权属变更后的林地上从事任何生产经营活动。

2004年3月29日，玉龙纳西族自治县人民政府向东巴谷有限颁发了玉林证字（2004）第2号《林权证》，确认公司享有位于玉龙县白沙乡新善村委会向阳村民小组2500亩林地的森林或林木的所有权和林地使用权，林地使用权期限为50年。

2015年10月30日，玉龙纳西族自治县白沙镇人民政府出具说明：2003年7月起，丽江市东巴谷生态文化旅游有限公司（筹）（简称“东巴谷公司”）与玉龙县白沙乡人民政府、白沙乡新善村村委会工作人员就东巴谷公司受让玉龙县白沙乡新善村向阳村民小组（简称“向阳村民小组”）2500亩林地使用权和林木所有权一事（简称“林权转让”）与向阳村村民进行逐一洽谈和磋商。最终，向阳村全体（109户）村民召开村民会议，一致同意林权转让相关事宜，并亲自或合法授权他人在《转让协议书》上签字捺印。东巴谷公司按照《转让协议书》约定向向阳村民小组转账支付了全部转让价款。玉龙县白沙乡人民政府经审查认为，东巴谷公司受让向阳村民小组2500亩林地使用权和林木所有权的相关行为符合《中华人民共和国农村土地承包法》和《中华人民共和国村民委员会组织法》等相关法律法规规定。玉龙县白沙乡人民政府在《转让协议书》上面的盖章行为系对林权转让行为的批准，并随即向玉龙县人民政府申请办理林权证。2004年3月29日，玉龙县人民政府向东巴谷公司颁发了玉林证字（2004）第2号《林权证》，确认公司享有位于向阳村民小组2500亩林地的森林或林木的所有权和林地使用权，林地使用权期限为50年。

综上，主办券商和律师认为：公司获得林地使用权、取得林权证符合法律、法规和规范性文件要求。

1.5、公司主要的固定设备成新率普遍偏低。请主办券商核查固定设备成新率低对公司安全生产、日常经营等产生的影响。请公司就未披露事项进行补充披露。

回复：

截至2015年7月31日，公司主要固定资产情况如下：

单位：元

项目	原值	原值占比	累计折旧	净值	成新率
房屋建筑物	10,438,747.33	74.45%	3,742,628.49	6,696,118.84	64.15%
机器设备	988,564.32	7.05%	548,073.04	440,491.28	44.56%
运输工具	2,011,947.85	14.35%	1,575,162.57	436,785.28	21.71%
电子设备及其他	581,296.50	4.15%	466,735.92	114,560.58	19.71%
合计	14,020,556.00	100.00%	6,332,600.02	7,687,955.98	54.83%

公司房屋建筑物之外的其他固定资产成新率较低，主要系由于相关资产购置时间较长，以及折旧政策的影响。公司各类固定资产折旧政策如下：

类别	折旧方法	折旧年限	预计残值率	年折旧率
房屋及其他建筑物	年限平均法	20年	5%	4.75%
机器设备	年限平均法	5-10年	5%	9.50%-19.00%
运输设备	年限平均法	5年	5%	19.00%
电子设备及其他	年限平均法	5-10年	5%	9.50%-19.00%

截至2015年7月31日，公司主要固定设备（机器设备、运输设备）明细如下：

资产名称	固定资产类别	购入日期	原值(元)	净值(元)	成新率
电瓶观光车 20 台	运输设备	2010/12/1	1,288,000.00	166,366.85	12.92%
监控设施	机器设备	2014/4/4	410,610.81	361,850.8	88.12%
东风 45 坐客车	运输设备	2010/12/8	214,194.00	27,666.45	12.92%
员工车	运输设备	2007/3/26	147,300.00	7,365.00	5.00%
消防器材	机器设备	2011/2/1	138,982.50	22,352.8	16.08%
轻型客车	运输设备	2014/3/21	137,907.00	102,970.52	74.67%
载货汽车	运输设备	2011/12/20	128,628.00	41,053.77	31.92%
水电设施设备	机器设备	2011/4/30	119,614.02	23,025.6	19.25%
消防车	运输设备	2015/4/30	95,918.85	91,362.69	95.25%
输电线路	机器设备	2005/2/10	91,634.00	4,581.2	5.00%
音响设备	机器设备	2004/12/19	53,074.22	2,653.8	5.00%
变压器	机器设备	2005/10/20	50,456.00	3,721.5	7.38%
音响设备	机器设备	2011/2/1	12,158.50	1,955.5	16.08%

根据上表的数据，公司成新率偏低的主要固定设备购置时间均较长，已在公开转让说明书中“第二节公司业务”之“三、与公司业务相关的主要资源要素”之“（三）公司重要固定资产”中补充披露如下：

“公司主要的固定设备成新率普遍偏低，系由于相关资产购置时间较长，以及折旧政策的影响。对于成新率偏低的固定设备，公司综合考虑设备磨损状况等因素制定了分批淘汰、持续更新的计划。由于公司主要的固定设备单价均较低，且系易于购买的通用设备，更新设备不会对公司日常经营产生重大影响。

公司作为旅游景区高度重视设备管理，公司制定了《景区主要设施运行和维护管理办法》，建立起突发性故障的处理和定期维护保养相结合的维修、维护及保养制度。对于成新率偏低的固定设备，公司通过日常维修检查、及时更换损坏部件等措施保证设备安全、有效运转，有效延长了设备使用寿命。……”

主办券商查阅了固定资产台账、固定资产日常管理和维修记录等资料，实地查看固定资产使用状况，询问有关机器设备操作人员或驾驶员，经核查，主办券商认为：公司主要固定设备使用状况良好，设备成本较低、可替代性较强，固定设备更新不会对公司日常经营产生重大影响；公司制定了固定设备维修保养制度，通过日常维修检查、及时更换损坏部件等措施保证设备安全、有效运转，因此固定设备成新率低对公司安全生产、日常经营等不会构成不利影响。

1.6、公司子公司裸美乐主要从事景区内电瓶车运输服务，所涉车辆的成新率仅为 12.92%。请主办券商和律师对裸美乐的持续经营能力发表明确意见。请公司对未披露事项进行补充披露。

回复：

子公司裸美乐现有从事景区内运输服务的电瓶车 20 辆，购置时间为 2010 年 12 月，截止 2015 年 7 月 31 日裸美乐电瓶车成新率仅为 12.92%，系由于会计上分 5 年折旧，且购置时间较长。已在公开转让说明书中“第二节公司业务”之“三、与公司业务相关的主要资源要素”之“(三) 公司重要固定资产”中补充披露如下：“

……截止 2015 年 7 月 31 日裸美乐运营的电瓶车成新率仅为 12.92%，对此公司一方面通过日常维修检查、及时更换损坏部件、加强驾驶员管理、参加丽江市质量技术监督局组织的特种设备及其操作人员年检等措施保障电瓶车安全、有效运行，使得电瓶车实际可使用时间长于会计政策规定的 5 年折旧期；另一方面公司制定了根据车辆磨损状况分批淘汰、持续更新的计划，鉴于裸美乐现有 20 辆电瓶车，日常运营需要约 15 辆电瓶车、黄金周等繁忙期需要约 20 辆电瓶车，公司计划 2016 年更新 5 台电瓶车；公司预计未来电瓶车购置成本约为 5.50 万元/辆，更新设备不存在资金压力。”

综上所述，主办券商认为：裸美乐电瓶车成新率较低主要系由于购置时间较

久，以及折旧政策的影响；公司通过日常维修检查、及时更换损坏部件、加强驾驶员管理等措施保障电瓶车安全、有效运行，同时制定了分批淘汰、持续更新的计划；此外，电瓶车价值较低，预计未来电瓶车更新成本约为 5.50 万元/辆，公司有充足的资金执行分批淘汰、持续更新的计划；因此，电瓶车成新率较低对裸美乐的持续经营能力不存在重大影响。

1.7、关于公司收入。（1）玉龙投资按当年当月玉龙雪山实际进山人数作为基数，划给东巴谷 5 元/人，作为东巴谷景点的收入。请公司补充说明实际进山人数的确定方式、月末确认收入时公司是否与玉龙投资对账、进入玉龙雪山的游客是否均到东巴谷景点游览、是否存在未通过购买联票而进入东巴谷景点游览的乘客、公司是否直接对客户销售门票。（2）请公司补充披露公司向除了玉龙投资外的其他客户提供的服务类型，与其他客户的合作模式，包括但不限于售票流程、利益分成、款项收取、发票开具等，并披露该类销售的收入确认时点及依据。（3）请公司补充披露报告期各期对个人客户销售收入占全部销售收入的比例。（4）请公司补充说明各项业务收入是否存在现金收款的情形，如存在，请披露现金收款金额及占比、公司对现金收款的内部控制制度、减少现金收款的措施。（5）请主办券商及会计师补充核查上述情况，并针对公司收入真实性、完整性、是否存在在资金体外循环发表专业意见。

回复：

（1）玉龙投资按当年当月玉龙雪山实际进山人数作为基数，划给东巴谷 5 元/人，作为东巴谷景点的收入。请公司补充说明实际进山人数的确定方式、月末确认收入时公司是否与玉龙投资对账、进入玉龙雪山的游客是否均到东巴谷景点游览、是否存在未通过购买联票而进入东巴谷景点游览的乘客、公司是否直接对客户销售门票。

1) 实际进山人数的确定方式

“大玉龙”景区制定了完善的《财务管理制度》、《现金管理制度》、《财务部内部控制管理制度》、《财务中心岗位职责与工作范围》等财务管理日常规范，每天以短信方式向东巴谷等各景区通报当天的进山人数和购票情况。公司同时通过派遣员工常驻玉龙雪山门票管理中心、营销中心、财务中心实时监督的方式对实际进山人数和购票情况进行确认，以保证收入确认和资金划拨的真实性和完整

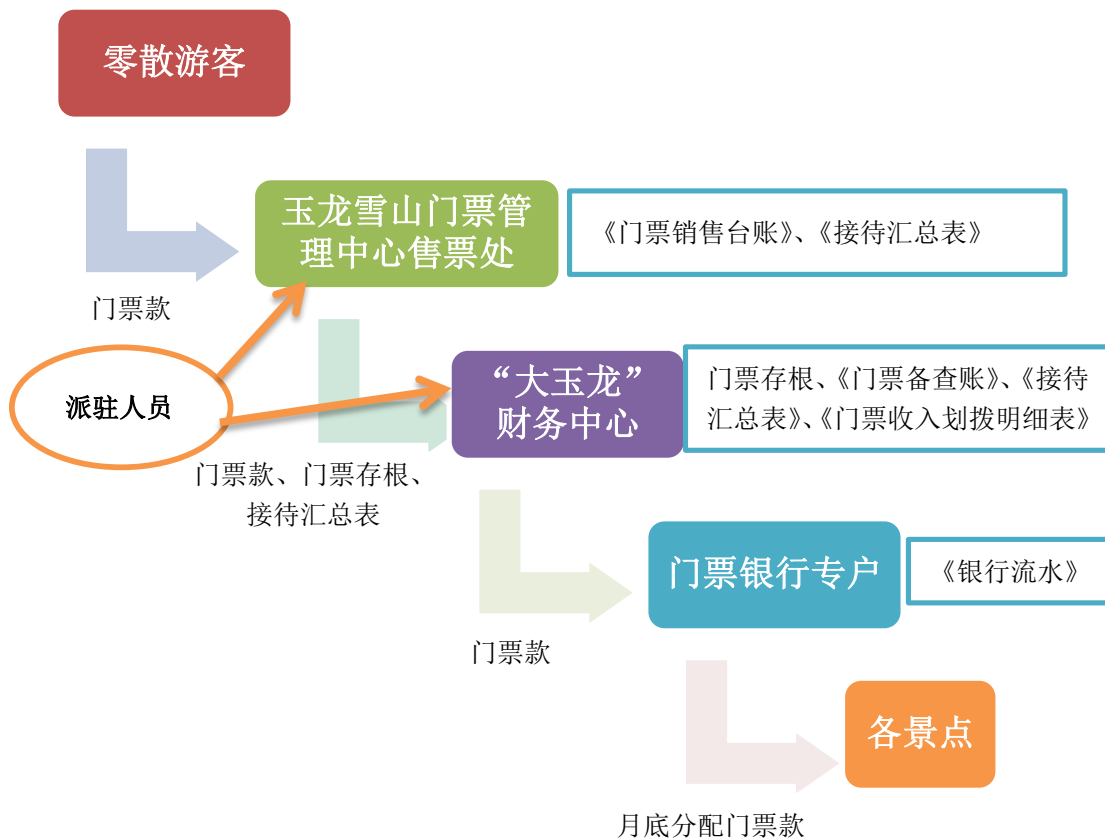
性：

①在玉龙雪山门票管理中心售票处（进山口）派驻员工监控购票人数和购票情况；

②在“大玉龙”景区财务中心派驻财务人员监控每日统计人数和购票情况的数据。

具体流程如下：

③对于零散游客（收取现金）：



玉龙雪山门票管理中心设置《门票销售台帐》，售票人员售票后，在派驻人员的监督下及时做好《门票销售台帐》的登记工作，并于当日下午5点以后生成当日的《接待汇总表》一式两份，由门票管理中心负责人与派驻人员签字确认。之后将当日的门票销售款、售出的门票存根和一份《接待汇总表》统一交财务中心。

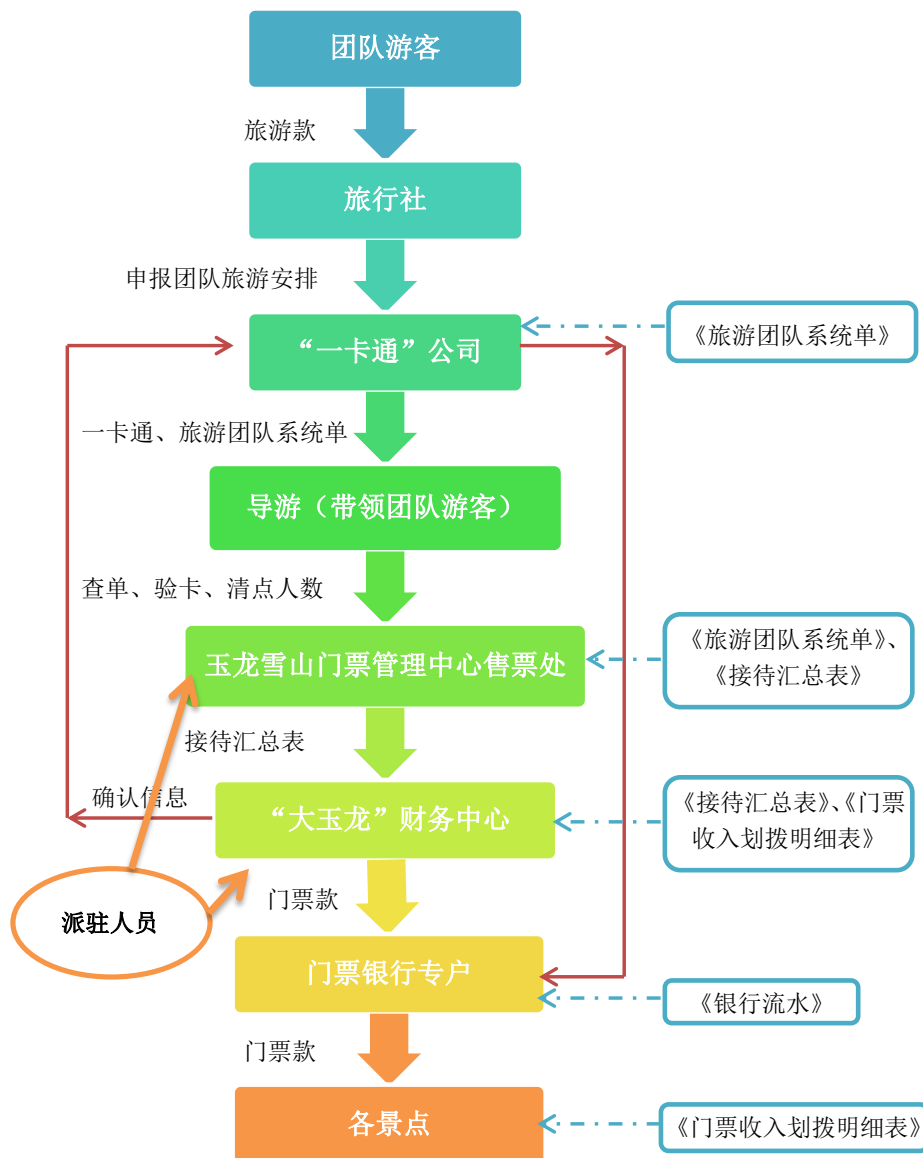
玉龙投资设立“大玉龙”景区财务中心，统一核算“大玉龙”每日的财务事项。财务中心设会计人员、票据管理人员和出纳岗位，并安排派驻人员现场监督；会计人员按照《会计法》、《审计法》的规定制作凭证、登记账簿、核算报表，做

到账表相符、账账相符、账实相符；票据管理人员设置《门票备查账》，实行专人专账，专柜管理。

当日门票款、门票存根、《接待汇总表》经票据管理人员、会计人员、派驻人员确认无误后，门票存根交票据管理人员保管，票据管理人员据此登记《门票备查账》，并与派驻人员签字确认，《接待汇总表》由会计人员保管，并与派驻人员签字确认，销售款项由出纳当日存入银行门票专户。

月底分配门票款流程与下述团队游客流程相同。

④对于旅行社带领的团队游客（通过“一卡通”结算）：



旅行社在团队游客行程前至少提前一天向丽江市旅游局下设的“一卡通”公司申报团队旅游安排并取得由“一卡通”公司发放的一卡通以及与其信息一致的

《旅游团队系统单》，由带领该团队的导游保管。一旦旅行社申报成功，该团队申报行程所涉及的所有旅游款项将被冻结，“一卡通”公司具有据实划转的权利。

玉龙雪山门票管理中心设置专人，在派驻人员的监督下对导游所持的一卡通信息及《旅游团队系统单》信息通过与“一卡通”公司联网的系统进行查验，并对团队实际人数进行现场清点。每日下午5点以后门票管理中心生成当日的《接待汇总表》一式两份，由门票管理中心负责人与派驻人员签字确认。之后将一份《接待汇总表》统一交财务中心。

当日《接待汇总表》经会计人员、派驻人员通过与“一卡通”公司联网的系统确认无误后，会计人员在系统中将确认信息传递至“一卡通”公司。《接待汇总表》由会计人员保管，并与派驻人员签字确认。

“一卡通”公司在系统中接收到该团队在“大玉龙”行程的确认信息后，于当晚在旅行社和“大玉龙”财务中心进行结算。

财务中心对每日对进入“大玉龙”景区的零散游客和团队游客的人数均做好统计核对工作。每月终了，会计人员根据与各景点的协议编制《门票收入划拨明细表》，报请领导逐级审批后将《门票收入划拨明细表》于每月终了后5日内发给各景区财务部核对。

各景区结合派驻人员每日收集的数据仔细核对《门票收入划拨明细表》信息，于每月终了后10日内将签字确认件或者不符意见反馈“大玉龙”景区财务中心，若有误差，须在次日起两天内查对、核实，并说明产生误差的原因。

财务中心每月月底对现金进行盘点，对现金日记账进行核对后，由出纳、会计、财务负责人签字确认，每月向银行索取银行对账单，与出纳的银行日记账进行核对，核对无误后，出纳、会计、财务负责人签字。派驻工作人员进行复核后，在《门票收入划拨明细表》签字确认划拨的销售收入金额。财务中心出纳根据上述所有人员签字确认的《门票收入划拨明细表》于每月终了后15日内将各景区分配金额划拨进各景区账户。

2013年4月23日，除玉龙雪山以外的民营景区又自发成立了玉龙七景纳西文化旅游管理经营有限公司（以下简称“七景文化公司”），专门负责民营景区对“大玉龙”的监督，由公司董事长王化新先生兼任七景文化公司董事长，进一步加强民营景区对“大玉龙”景区实际进山人数及购票情况的监督和确认工作。

此外，2003年丽江市国资委成立丽江市一卡通旅游结算有限公司（以下简

称“一卡通公司”),向旅行社发放旅游一卡通,导游持一卡通带团在景点、酒店等消费地点进行实时登记。通过一卡通后台系统可以实时监控丽江每天各个景区的流动人数。

2) 公司与玉龙投资对账情况

每月终了,公司派驻人员与“大玉龙”财务中心人员对当月人数总体核对一致后,在《“大玉龙景区”门票收入划拨明细表》上签字确认划拨的销售收入金额,并由丽江市玉龙雪山景区投资管理有限公司景区事务管理中心盖章确认。

3) 玉龙雪山及东巴谷接待游客情况

大玉龙景区成立后,游客可以选择购买能够游览大玉龙景区所有景点的联票,也可以在各个景点购买该景点单独的门票(符合《旅游法》第四十四条……将不同景区的门票或者同一景区内不同游览场所的门票合并出售的,合并后的价格不得高于各单项门票的价格之和,且旅游者有权选择购买其中的单项票。),其中购买联票的游客在进入玉龙雪山后可以自由选择是否到东巴谷等其他景点游览。因此,进入玉龙雪山的游客并非均到东巴谷景点游览,报告期内玉龙雪山及东巴谷接待游客情况如下:

项 目	2015年1-7月	2014年度	2013年度
进玉龙雪山人数(万人次)	215.14	357.72	286.62
单独进东巴谷人数(万人次)	12.59	33.16	55.56

进入东巴谷景点的游客可以购买大玉龙景区联票,也可以在东巴谷景区单独购买门票。

根据《丽江“大玉龙”旅游景区门票经营权整合协议(合同编号: DYU_2013-12)》,整合后原来各景点的门票经营权由丽江市玉龙雪山景区投资管理有限公司统一管理、统一营销、统一折扣、统一结算,东巴谷股份等民营景区不再单独销售门票的一种创新联合销售模式。

(2) 请公司补充披露公司向除了玉龙投资外的其他客户提供的服务类型,与其他客户的合作模式,包括但不限于售票流程、利益分成、款项收取、发票开具等,并披露该类销售的收入确认时点及依据。

公司的营业收入包括大玉龙门票收入、电瓶车收入、其他收入,其中:大玉龙门票收入全部来自丽江市玉龙雪山景区投资管理有限公司,电瓶车收入系公司在东巴谷景区内为游客提供观光游览运输服务产生的收入;其他业务收入主要系对外出租房屋收入、旅游商品销售收入等。报告期内公司各类营业收入情况如下:

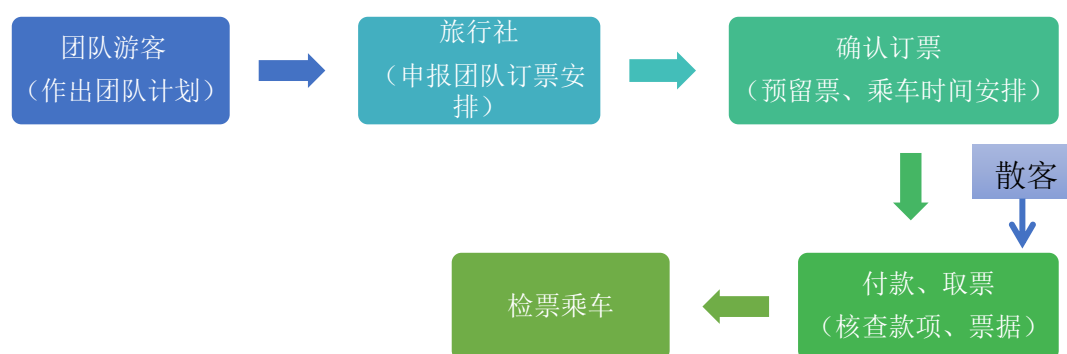
单位：元

项目	2015年1-7月		2014年度		2013年度	
	营业收入	所占比例 (%)	营业收入	所占比例 (%)	营业收入	所占比例 (%)
大玉龙门票	10,756,822.50	88.19	17,886,105.00	86.72	14,330,850.34	76.81
电瓶车	1,029,330.00	8.44	2,061,854.00	10.00	3,246,812.00	17.40
主营业务合计	11,786,152.50	96.63	19,947,959.00	96.71	17,577,662.34	94.21
其他业务	411,087.33	3.37	677,739.00	3.29	1,080,129.00	5.79
合计	12,197,239.83	100.00	20,625,698.00	100.00	18,657,791.34	100.00

电瓶车业务的客户系代销观光车车票的旅行社和直接销售的游客个人，其他业务的客户系租赁公司商铺的承租人、购买旅游商品的游客。相关内容已在公开转让说明书“第四节 公司财务会计信息”之“三、主要会计政策、会计估计及其变更情况”之“(一) 主要会计政策、会计估计”之“18、收入确认原则”及“第四节 公司财务会计信息”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 营业收入及营业毛利的构成”之“1、营业收入结构（按产品类别分类）”中补充披露如下：

(1) 电瓶车业务

“电瓶车票售票流程”



电瓶车业务包括经销和直销两种模式，其中经销收入占电瓶车收入总额的比例约为 85.00%，两种销售模式的收入情况如下：

单位：元

销售模式	2015年1-7月	比例	2014年度	比例	2013年度	比例
经销	880,150.00	85.51%	1,759,914.00	85.36%	2,851,332.00	87.82%
直销	149,180.00	14.49%	301,940.00	14.64%	395,480.00	12.18%

合计	1,029,330.00	100.00%	2,061,854.00	100.00%	3,246,812.00	100.00%
----	--------------	---------	--------------	---------	--------------	---------

①经销模式：根据裸美乐公司与旅行社签署的《观光车车票代销协议》，裸美乐公司委托旅行社代为销售裸美乐景区观光车车票；裸美乐公司按照 20 元/人次的固定价格收取车票费用，旅行社在 50 元/人次的价格内自行决定零售价格，售价超出 20 元/人次（不包括 20 元）的部分价款属旅行社所有，不存在利益分成；旅行社向游客收取观光车票款，代销业务发生当日旅行社按约定价格向裸美乐公司支付款项；裸美乐公司按实际收款额向旅行社开出收据，未向最终客户（游客）开具发票。经销模式下收入确认时点及依据：旅行社组织游客经检票员检票上电瓶车后，公司与旅行社对观光车票销售情况进行核对，人数等信息核对无误后双方签字确认，作为款项结算依据；游客上电瓶车后主要风险和报酬在游客检票后得以转移，车票金额能够可靠地计量且票款已收到，与收入相关的已发生或将发生成本能够可靠的计量时，确认收入的实现。

②直销模式：此模式下裸美乐公司直接对游客进行销售，不存在利益分成，公司从游客收取现金后向游客发放观光车票，未向游客开具发票。直销模式下收入确认时点及依据：游客购票后，经检票员检票游客上电瓶车，主要风险和报酬在游客检票后得以转移，车票金额能够可靠地计量且票款已收到，与收入相关的已发生或将发生成本能够可靠的计量时，确认收入的实现。

（2）其他业务：其他业务收入主要系房租和销售旅游商品的收入，公司直接向承租人或游客收取现金，不存在利益分成，公司对租赁收入开具了发票、旅游商品销售等其他收入由于金额较小未向游客开具发票。其他业务收入确认时点及依据：在提供商品或服务后，已收取款项或取得收款权利时确认收入的实现。”

（3）请公司补充披露报告期各期对个人客户销售收入占全部销售收入的比例。

公司大玉龙门票收入全部来自丽江市玉龙雪山景区投资管理有限公司，不存在对个人客户销售收入；电瓶车业务主要通过旅行社代销，少量未通过旅行社购票的散客形成公司对个人客户的销售收入；此外，公司其他业务中房屋出租、旅游商品销售也存在对个人客户的销售。报告期各期对个人客户销售收入占全部销

售收入的比例已在公开转让说明书“第四节 公司财务会计信息”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 营业收入及营业毛利的构成”之“2、主营业务收入结构（按销售模式分类）”中补充披露如下：

“报告期内，公司对个人客户的销售收入情况如下：

单位：元

销售对象	2015年1-7月	比例	2014年度	比例	2013年度	比例
个人	560,267.33	4.59%	979,679.00	4.75%	1,475,609.00	7.91%
单位	11,636,972.50	95.41%	19,646,019.00	95.25%	17,182,182.30	92.09%
收入总额	12,197,239.83	100.00%	20,625,698.00	100.00%	18,657,791.34	100.00%

(4) 请公司补充说明各项业务收入是否存在现金收款的情形，如存在，请披露现金收款金额及占比、公司对现金收款的内部控制制度、减少现金收款的措施。

现金收款的情形，已在公开转让说明书“第四节 公司财务会计信息”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 营业收入及营业毛利的构成”之“6、现金收款情况”中补充披露如下：

“6、现金收款情况

(1) 各项业务中的现金收款情形

公司大玉龙门票收入全部来自丽江市玉龙雪山景区投资管理有限公司银行转账，不存在现金收款的情形；电瓶车业务、销售旅游商品等其他业务存在现金收款的情况，报告期内公司现金收款情况如下：

单位：元

收款方式	2015年1-7月	比例	2014年度	比例	2013年度	比例
银行存款	10,756,822.50	88.19%	17,886,105.00	86.72%	14,330,850.34	76.81%
现金	1,440,417.33	11.81%	2,739,593.00	13.28%	4,326,941.00	23.19%
合计	12,197,239.83	100.00%	20,625,698.00	100.00%	18,657,791.34	100.00%

(2) 公司对现金收款的内部控制制度

公司目前针对现金收款的内部控制制度有：

①实行不相容职责分离制度：将涉及现金不相容的职责分由不同的人员担任，以达到相互牵制、相互监督的作用。坚持制单（票）、收款、缴款相分离，并相

互制约的原则，不得单独经手；公司出纳负责现金收付和结算业务、银行日记账和现金日记账登记、库存现金保管、支票保管，出纳不得兼管收入、费用、债权债务的登记工作、稽核、档案管理。

②严格实行收支两条线：公司各经营部门的现金收入必须全部上缴；各部门现金支出按公司费用支出审批制度履行内核审批、稽核程序；不准以收抵支，收支必须分开。

③实行现金日清月结管理制度：出纳人员要认真、逐笔、顺序登记好现金日记账和银行存款日记账，做到日清月结，每天业务終了，应核对账、款是否相符，月终应与会计核对账与账、账与款是否相符，如有问题应及时查明原因调账。

④严格规范以现金支付的费用范围，制定现金支出审批程序和权限，实行内部稽核制度，严禁越权审批大额或特殊用途的现金支出，以加强对现金支出的管理监督。

⑤实行定期轮岗制度：对涉及现金管理和控制的业务人员实行定期轮换岗位，以减少现金管理和控制中产生舞弊的可能性，并及时发现有关人员的舞弊行为。

⑥实行定期对帐与盘点制度：财务人员应定期或不定期对出纳人员的库存现金进行清查、盘点，如有长短款，应查明原因及时处理；公司各经营部门当天出售的商品，必须填写商品零售登记台帐；领取商品出售，填写领料单，并注明零售单价，月底填报零售报表；营业收入缴款以零售台帐为据。

⑦实行现金保管制度：除保证员工差旅费、业务招待费、驾驶人员路桥费、景区各类设备所需的零配件等费用两天的开支外，多余的现金必须及时存入银行；景区现金必须存放在财务室的保险柜内。”

(3) 减少现金收款的措施

为了减少现金收款金额，公司采取了如下措施：a. 公司现金收款主要来自游客购买观光车票，公司将要求旅行社尽量以银行转账方式进行款项结算，同时公司将增加 POS 机、支付宝等收款渠道减少现金收款；b. 对于确实无法避免现金收款的，公司将严格按照现金管理内部控制制度的要求，及时将收款的现金交存银行。”

(5) 请主办券商及会计师补充核查上述情况，并针对公司收入真实性、完整性、是否存在在资金体外循环发表专业意见。

对于大玉龙门票收入相关的实际进山人数的确定方式、对账情况、接待游客情况、门票销售情况等事项，主办券商实施了以下核查程序：a. 商查阅玉龙投资的进山人数统计台帐、门票销售台帐，访谈玉龙投资门票管理中心负责人，没有发现差异；b. 查验“大玉龙”景区财务中心的票据分类账、门票存根、收入记账凭证和银行流水，没有发现差异；c. 查验报告期内每期公司与玉龙投资的门票收入划拨明细表和结算凭证，门票收入已按协议约定如期划拨到公司；d. 查验挂牌公司与玉龙投资签订的所有整合协议，通过全国企业信用信息公示系统查询玉龙投资的工商登记信息，访谈了挂牌公司管理层，没有发现异常；e. 查验挂牌公司各期销售收入与开具发票情况，将公司报告期内销售收入和纳税申报表两者进行比对，没有发现差异；f. 对报告期的大玉龙门票收入发生额向玉龙投资发函询证，没有发现差异，函证确认的大玉龙门票收入占该类收入的 100%。

对于公司向玉龙投资外的其他客户提供的服务类型、与其他客户的合作模式，主办券商实施了以下核查程序：a. 访谈公司管理层，了解公司与客户合作模式、业务流程，询问客户与公司是否存在关联关系；b. 查阅公司与客户签署的合同；c. 查验公司收入明细账、记账凭证、发票或收据等原始资料，没有发现差异；d. 将收入明细账和流转税、所得税申报的收入进行核对，没有发现差异；e. 访谈报告期内属于前 5 名的客户，了解客户与公司合作情况，通过全国企业信用信息公示系统查询前 5 名客户工商登记信息，没有发现异常；f. 对报告期内属于前 5 名的客户，发函询证业务发生额和应收账款余额，没有发现差异；g. 访谈申报会计师，结合公司与客户合作模式、业务流程，复核收入确认时间及依据是否合理，没有发现异常。

对于报告期内各期公司对个人客户的销售收入，主办券商通过查阅收入明细账、记账凭证、发票或收据等原始资料进行了核查。

对于各项业务现金收款情况、公司对现金收款的内部控制制度等事项，主办券商实施了以下核查程序：a. 访谈公司管理层，了解公司各项业务中的现金收款的金额、比重，查阅公司关于现金收款的内部控制制度；b. 查阅公司与客户签署的合同、协议，访谈报告期内属于前 5 名的客户，了解双方合作模式和业务流程；

c. 查验收入明细账、记账凭证、发票或收据等原始资料；d. 结合销售与收款循环穿行测试，检查公司内部控制制度设计是否合理、运行是否有效。

通过实施以上关于公司收入的各项核查程序，主办券商认为：公司收入真实、完整，不存在资金体外循环的情况。

1.8、请公司补充披露房租收入以及租赁收入的具体情况。请公司补充披露对外出租的原因、出租对象、报告期各期出租面积及单位价格，租赁期满后的安排；请主办券商核查出租价格的公允性、承租方是否与公司存在关联关系。

回复：

(1) 请公司补充披露房租收入以及租赁收入的具体情况。

在公开转让说明书“第四节 公司财务会计信息”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 营业收入及营业毛利的构成”之“1、营业收入结构（按产品类别分类）”中补充披露如下：

“公司报告期内租赁收入均系东巴谷景区内的商铺租赁收入，2015年1-7月、2014年、2013年房租收入分别为181,572.33元、290,015.00元、528,805.00元，占营业收入总额的比例分别为1.49%、1.41%、2.83%。”

(2) 请公司补充披露对外出租的原因、出租对象、报告期各期出租面积及单位价格，租赁期满后的安排；

在公开转让说明书“第四节 公司财务会计信息”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 营业收入及营业毛利的构成”之“1、营业收入结构（按产品类别分类）”中补充披露如下：

“公司主营业务为提供原生态少数民族风情游览服务、雪山峡谷风光游览服务，以及提供景区内电瓶车观光运输服务。为了突出景区民族风情，增强对游客的吸引力，公司在景区内开设商铺向游客销售具有当地特色的旅游商品。由于景区内的商铺主要面向游客个人，各个商铺销售商品后分别收取现金，现金收款点较多导致日常现金管理困难，公司将大部分商铺对外出租，以便降低管理成本、专注主营业务。

公司商铺的出租对象均为从事旅游商品销售的自然人，不存在与公司存在关联关系的承租人。

2015年1-7月、2014年、2013年公司对外出租的商铺面积分别为916.55

m²、1,743.80 m²、2,225.50 m²，平均单位价格分别为 212.48 元/m²、185.86 元/m²、324.78 元/m²。报告期内出租面积及单位价格整体呈现下降趋势，主要系由于公司为了突出景区特色，确定以具有少数民族风情的手工艺品为主要销售品种，对于出售其他物品的商铺逐步进行了清理整顿。

租赁期满后，公司计划对景区内分布零散的商铺继续出租，对集中成片、便于管理的商铺由公司收回直接运营。”

1.9、公司存在“大玉龙”协议到期无法续约的风险。请公司补充披露针对该风险的管理措施，如果到期无法续约，公司如何保证持续经营能力。请主办券商补充核查公司持续经营能力。

回复：

针对协议到期无法续约的风险的管理措施。如果到期无法续约，公司如何保证持续经营能力。

1、到期无法续约的风险的管理措施已在公开转让说明书中“第四节 公司财务会计信息”之“十四、公司特有风险及应对措施”之“(二)“大玉龙”协议到期不能续约的风险”中补充披露如下：“

(1) 加强景区的建设，提升景区品质。

在 2008 年“大玉龙”景区整合后，东巴谷景区仍然坚持景区的投入，提升景区品质。“大玉龙”景区成立时，东巴谷景区尚属于国家 3A 级旅游景区，挂牌公司于 2011 年启动申报国家 4A 级旅游景区的工作，于 2012 年底最终通过，并于 2013 年 1 月取得国家 4A 级旅游景区证书。

(2) 提升景区的服务水平

东巴谷股份严格按旅游业企业标准和 AAAA 景区服务要求制定了相应的质量标准，如景区制订了《BZ201 环境标准》、《BZ202 能源标准》、《BZ203 安全与应急标准》、《BZ204 职业健康标准》、《BZ205 信息标准》、《BZ206 财务管理标准》、《BZ207 设施、设备及用品标准》、《BZ208 人力资源标准》、《BZ209 合同管理标准》、《TG301 服务规范标准》、《TG302 服务提供规范标准》、《TG303 服务质量控制规范标准》、《TG304 运行管理规范标准》和《TG305 服务评价与改进标准》等服务标准和制度，公司服务符合国家有关产品质量和技术监督标准。公司 2011 年获得丽江市制定实施旅游业企业标准先进单位。2015 年获安全生产标

准化三级达标企业。

(3) 加强景区的宣传，提升景区知名度，形成景区良好的口碑。

东巴谷景区各个少数民族均有自己民族特有的节日和宗教习俗，每年都会举办纳西族“三朵节”、傣族“泼水节”、普米族“吾昔节”等节日。让游客体验少数民族特有的节日。景区宣传方面，除了依托丽江电视台、丽江日报等当地媒体通过节目合办、开辟专栏等形式进行景区民族文化风情和实时资讯的宣传外，还通过中央电视台《乡约—无手飞车梦》(CCTV7)和《“西部阳光旅游使者大赛—走进丽江、走进玉龙”》(CCTV7)、《玩儿转丽江》(CCTV10)、中央人民广播电台《走进中国》、湖南卫视《快乐大本营》、东方卫视《冲刺中国》以及南方卫视、凤凰卫视、香港有线电视等进行节目合办或协办。电视连续剧《逃亡香格里拉》选择东巴谷景区“普米金窝”作为基地进行拍摄，丽江本土歌手杨得伟与东巴谷携手制作出版《东巴谷之恋》，进入后期制作；公司也积极通过参加昆明、贵阳、上海等国际旅游交易会以及参加香港、新加坡、海口等旅游推介活动，促进景区品牌知名度提高。”

2、如果到期无法续约，公司如何保证持续经营能力。

主办券商通过查询行业网站、主管部门网站、访谈企业管理层等，公司如何保证持续经营能力已在“第二节公司业务”之六、公司所处行业基本概况、市场规模及基本风险特征”之“(六)公司在行业中的竞争地位及优劣势”之“4、公司业务发展空间”补充披露如下：“

(1) 加强销售队伍建设和持续培训，维护良好的客户关系。

公司除派人员参与大玉龙的整合销售外，公司一直强化品牌推广和维护，保持随时具有独立、完整的营销队伍，并与旅行社和重要客户群保持经常的联络，进行持续维护，保证公司不会因“大玉龙”合同终止而失去市场。

(2) 加强民族民间艺人的寻访与培训

①公司从建设开始，一直重视民族民间艺人的寻访工作，如到民族文化保存相对完整的滇西北偏僻的民族村落，寻访具有民族特种技艺的民间艺人，挖掘出和振伟、胡继新、和自修等多名非物质文化遗产传承人暨民族民间艺人。

②公司与各少数民族集聚地学校合作开展民族文化课堂，培养民族文化的传承人。”

（3）发展新的业务

东巴谷景区综合性强、空间容量大，具有较强的吸引力和较好的开发价值。东巴谷景区总占地面积 2500 多亩，目前已开发使用的面积仅近 1000 亩，剩余 1500 余亩拟待开发。基于既有的开阔地带，可引进开发新的旅游项目如：科考、攀岩、户外拓展、徒步、探险、骑马、自行车、定向运动等，满足不同的游客要求。还可以进行产业链扩展，进行外延式发展。公司拟建项目：

①东巴谷旅游购物商城项目：该项目目前已完成规划报批手续，预计 2015 年年底开始动工，2016 年 4 月投入运营。项目总投资 4600 万元。

②雪山下的车轮小镇（丽江东巴谷汽车旅游营地）项目：该项目目前已完成可行性研究报告，正在进行招商引资方面的合作洽谈事项，项目计划总投资 1.2 亿元。

③宁蒗泸沽湖摩梭土司府文化旅游项目：该项目正在进行可行性研究的调研，编制可行性研究报告，项目总投资约 8000 万元。

④宁蒗泸沽湖乡村旅游文化项目：该项目目前已进入论证阶段，项目总投资约 1.5 亿元。

⑤永胜清水古镇旅游开发项目：该项目已跟永胜县文广旅游局和清水村民委员会进行多次洽谈，项目总投资约 2 亿元。

在近期评审通过的《丽江市旅游产业发展第十三个五年计划（2016-2020）》宁蒗县永宁忠实土司府旅游景点恢复工程（恢复重建包括衙署区、私家花园、私家宗教区、民俗文化区及其配套服务设施）；永胜县清水历史文化名村（丽江市首个获得“中国历史文化名村”的村落，对边屯文化进行深度挖掘，针对当地明清古建筑进行保护性开发，植入旅游元素，打造丽江名村落遗产。）；宁蒗县永宁坝乡村旅游项目（建设永宁坝环坝路 40km、提升改造摩梭村落 10 个、游客服务中心建设、历史文化景点建设）等项目已被列为丽江市“十三五”重大旅游建设项目。

1.10、请公司补充披露公司景区的核心资源、资源的取得方式、公司对景区的投资建设情况。请主办券商及会计师补充核查上述情况，并进一步核查公司资产的完整性。

回复：

(1)公司景区的核心资源、资源的取得方式

已在“第二节公司业务”之“三、与公司业务相关的主要资源要素”中补充披露如下：“

“公司景区核心资源包括林权、土地使用权以及民间艺人等，其中林权通过受让取得，土地使用权按照招拍挂程序竞拍取得，景区房屋建筑物系公司建造取得，民间艺人通过寻访和培训取得。”

各项资源具体取得方式如下：

①公司拥有 2,500 亩林权，系从玉龙县白沙乡新善村委会向阳村民小组受让取得。详见本文“一、公司特殊问题”之 1.4 的答复，取得方式已在“第二节公司业务”之“三、与公司业务相关的主要资源要素”之“(一)公司的无形资产”之“2、林权”中补充披露如下：“

序号	林权证书编号	面积(亩)	登记日期	林地使用期	林地使用权人	取得方式
1	玉林证字(2004)第 2 号	2,500	2004.3.29	50 年	东巴谷股份	受让

”。

②公司拥有 50,667.31 m² (76 亩) 土地使用权，系公司 2011 年 12 月 16 日参加玉龙县土地收购储备中心举办的国有建设用地使用权挂牌出让活动竞得。2011 年 12 月 23 日，公司与玉龙纳西族自治县国土资源局签订了《国有建设用地使用权出让合同》，合同项下的出让宗地坐落于玉龙县白沙乡新善村委会向阳村民小组，用途为其他商服用地、面积 5.0667 公顷，土地出让金总价为 1,368.00 万元，国有建设用地使用权出让年期为 40 年。以上内容已在“第二节公司业务”之“三、与公司业务相关的主要资源要素”之“(一)公司的无形资产”之“2、林权”中披露。

③公司拥有十多名非物质文化遗产传承人暨民族民间艺人，公司通过寻访和培训建立民间艺人团队，例如公司到民族文化保存相对完整的滇西北偏僻的民族村落，寻访具有民族特种技艺的民间艺人，挖掘出和振伟、胡继新、和自修等多名非物

质文化传承人暨民族民间艺人；公司与各少数民族集聚地学校合作开展民族文化课堂，培养民族文化的传承人。

取得方式已在“第二节公司业务”之六、公司所处行业基本概况、市场规模及基本风险特征”之“(六)公司在行业中的竞争地位及优劣势”之“2、公司竞争优势分析”之“(5)公司员工中有十多名非物质文化遗产传承人暨民族民间艺人”中补充披露如下：“

公司通过寻访和培训建立民间艺人团队，公司现有和振伟、胡继新、和自修等多名非物质文化遗产传承人暨民族民间艺人，……”

(2) 公司对景区的投资建设情况

2003年10月16日，公司与玉龙纳西族自治县白沙乡新善村委会向阳村民小组与公司签订《转让协议书》，约定向阳村民小组将位于玉龙县白沙乡新善村委会向阳村民小组2,500亩林地使用权和林木所有权以750.00万元的价格转让给公司，2004年3月公司取得林权证。

公司投资约600.00万元按照AAA景区标准进行东巴谷景区的规划、设计、建设，2005年初建成了纳西院、傈傈院、普米院、他留院、纳西摩梭院等民族院落，以及匠人街、东巴广场等特色景点，2005年1月16日，东巴谷景区正式营业。

2010年7月，公司设立裸美乐公司，投资逾500.00万元进行裸美乐大峡谷景区基础设施建设、购置电瓶车等设备，2010年12月，东巴谷后续提升工程即裸美乐大峡谷景区正式开始运营。

2011年12月，根据公司与玉龙纳西族自治县国土资源局签订的《国有建设用地使用权出让合同》，公司取得坐落于玉龙县白沙乡新善村委会向阳村民小组的50,667.31 m²其他商服用地，土地出让金总价为1,368.00万元。

东巴谷景区及裸美乐大峡谷景区建成后，公司投资约400.00万元陆续进行了一系列景区提升改造工程，包括景区景大门改造、消防系统配套等。

截止2015年7月31日，公司累计投资3,763.91万元进行景区建设，其中获取林权及国有建设用地使用权累计投资2,288.82万元，建造景区内房屋建筑物累计投资1,116.90万元，购置电瓶车、监控系统等设备累计投资358.18万元。

(3) 对公司核心资源、景区投资建设情况的核查

对于公司景区的核心资源、资源的取得方式、公司对景区的投资建设情况，以及公司资产的完整性，主办券商实施了以下核查程序：①访谈公司管理层，了解公司核心资源和景区投资建设情况；②查阅相关合同协议、审批文件等原始资料，包括与林权有关的《转让协议书》、政府审核批准文件，《国有建设用地使用权出让合同》，固定资产购置或建造合同，景区建设有关的立项批复、环评审批意见等文件；③获取公司及控股股东合规性承诺，以及林业局、国土资源局、住房和城乡建设局、房产管理所等政府主管部门出具的合法合规，核查公司核心资源取得方式和景区投资建设过程是否合法合规；④查验公司明细账、会计凭证、发票、付款凭证等财务资料；⑤获取固定资产、无形资产、投资性房地产清单，实地查看资产使用状况并与公司账面记录进行核对。

经核查，主办券商认为：公司景区核心资源包括林权、土地使用权、景区房屋建筑物、以及民间艺人等，根据对资源的取得方式、景区的投资建设情况的核查结果，公司资产真实、完整。

1.11、请公司补充披露门票收入增加、电瓶车收入减少的原因及合理性。请主办券商及会计师补充核查上述情况。

回复：

1、主办券商的核查程序：

①查阅、参观公司主要业务流程；②查阅行业主管部网站、行业研究报告；③查询公司与前五大客户的销售合同，查阅公司正在履行重大业务合同；④对公司管理层、会计人员、相关业务人员进行访谈，了解公司的销售模式、销售合同的签订和履行情况以及收入确认的具体方法等；⑤与会计师沟通营业收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则。

2、门票收入增加、电瓶车收入减少的原因及合理性

(1) 报告期营业收入结构（按产品类别分类）

单位：元

项目	2015年1-7月		2014年度		2013年度	
	营业收入	所占比例 (%)	营业收入	所占比例 (%)	营业收入	所占比例 (%)
大玉龙门票	10,756,822.50	88.19	17,886,105.00	86.72	14,330,850.34	76.81
电瓶车	1,029,330.00	8.44	2,061,854.00	10.00	3,246,812.00	17.40
主营业务合计	11,786,152.50	96.63	19,947,959.00	96.71	17,577,662.34	94.21
其他业务	411,087.33	3.37	677,739.00	3.29	1,080,129.00	5.79
合计	12,197,239.83	100.00	20,625,698.00	100.00	18,657,791.34	100.00

(2) 门票收入增加、电瓶车收入减少的原因及合理性

门票收入增加、电瓶车收入减少的原因及合理性在公开转让说明书中“第四节 公司财务会计信息”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 营业收入及营业毛利的构成”之“1、营业收入结构(按产品类别分类)”中补充更新披露如下：“

报告期内公司大玉龙门票收入增加、电瓶车收入减少原因如下：

①报告期进入玉龙雪山人数、进东巴谷人数如下：

项 目	2015年1-7月	2014年度	2013年度
进玉龙雪山人数(人次)	2,151,365	3,577,221	2,866,170
进东巴谷人数(人次)	125,898	331,634	555,616

注：玉龙雪山人数来源于“大玉龙”景区门票收入划拨明细表统计，进入东巴谷景区的游客人数来源于“大玉龙”景区游客量月统计表。

门票收入增加原因是近年进入大玉龙雪山的游客数增加较快。东巴谷景区门票收入以当年当月雪山实际进山人数作为基数，按东巴谷5元/人，作为东巴谷的实际收入。2014年进玉龙雪山人数(人次)比2013年进玉龙雪山人数(人次)增加24.81%。大玉龙门票业务2014年和2013年销售收入分别为17,886,105.00元和14,330,850.34元，2014年比2013年增加3,555,254.66元，增长24.81%。

电瓶车收入减少的原因主要是进入东巴谷景区的游客减少造成。

项 目	2015年1-7月	2014年度	2013年度
进东巴谷人数(人次)	125,898	331,634	555,616
乘坐观光车人数(人次)	50,296	102,584	148,905
乘坐观光车占进东巴谷人数比重	39.95%	30.93%	26.80%

注：进入东巴谷景区的游客人数来源“大玉龙”景区游客量月统计表；乘坐观光车人数来自公司财务部门。

2013年12月30日大理至丽江高速公路开通后，大理到丽江从4个半小时左右降低到2小时左右可达，旅行社制定旅游路线时，大多将“丽江二日”压缩至“丽江一日”，游客在丽江停留时间缩短，游客多选择游览丽江吸引力较高的玉龙雪山和丽江古城。2013年10月1日实施的《旅游法》第三十五条旅行社不得以不合理的低价组织旅游活动，诱骗旅游者，并通过安排购物或者另行付费旅游项目获取回扣等不正当利益。第四十一条……导游和领队应当严格执行旅游行程安排，不得擅自变更旅游行程或者中止服务活动，不得向旅游者索取小费，不得诱导、欺骗、强迫或者变相强迫旅游者购物或者参加另行付费旅游项目。旅行社制定行程安排多安排游览玉龙雪山和丽江古城。从而导致从2013年起，单独进入东巴谷景区的游客人次呈下降趋势。

2014年进东巴谷人数(人次)比2013年进东巴谷人数(人次)减少40.31%。电瓶车业务2014年和2013年销售收入分别为2,061,854.00元和3,246,812.00元，2014年比2013年减少1,184,958.00元，减少36.50%。2015年1-7月、2014年度和2013年度乘坐观光车占进东巴谷人数比重分别为39.95%、30.93%和26.80%。虽然乘坐观光车占进东巴谷人数比重有所提高，但由于进东巴谷人数下降比较大，电瓶车收入减少。

针对报告期进入东巴谷景区的游客下降情形，公司一直在坚持不懈努力。采用的措施主要有，加强景区的品牌宣传吸引游客选择进入东巴谷景点；增加和优化景区的服务内容和服务水平，如严格按旅游业企业标准和AAAA景区服务要求加强景区的日常的管理和增加少数民族文化服务内容的研发和展示，突出景区民族文化风情。另外按照公司发展规划，结合目前旅游目的地开始通过旅游观光、旅游购物、休闲度假等多种元素增强旅游资源吸引力的特点，公司近期拟启动“怡美假日·丽江雪域秘境”(暂定名)旅游综合体项目的首期项目——“龙玉雪银坊”项目。旅游综合体项目包括东巴谷裸美乐景区提升改造、龙玉雪银坊、香草庄园、晴安庄精品民居度假酒店及相应配套设施建设。“龙玉雪银坊”项目投资预算4600万元，乐观预计2016年上半年将建设完成投入运营。预计东巴谷景区单点游客接待量下降、裸美乐电瓶车收入减少的状况将得到明显改善。”

二、中介机构执业质量问题

回复：

主办券商已组织公司、会计师、律师对申报文件及反馈意见进行全面复核，公司披露文件已按内核参考要点及反馈意见进行全面披露，主办券商、项目律师、申报会计师提交的申报及回复意见均保持一致。

三、申报文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申报文件中包括但不限于以下事项：

(1) 为便于登记，请以“股”为单位列示股份数。

回复：

已核实，已按“股”为单位列示股份数。

(2) 请列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误。

回复：

已在公开转让说明书“第一节公司基本情况”之“二、股票挂牌情况”之“（二）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺”中补充披露可流通股股份数量，已检查股份解限售无误。

(3) 公司所属行业归类应按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示。

回复：

根据《上市公司行业分类指引（2012年修订）》的行业目录及分类原则，公司所处行业属于“L72 商业服务业”；根据《国民经济行业分类》的行业目录，公司所处行业属于“M78 公共设施管理业”中“M785 公园和游览景区管理”。根据挂牌公司管理型分类公司所属行业为“公园和游览景区管理（行业代码：785）”中的“游览景区管理（行业代码：7852）”、按挂牌公司投资型行业分类“酒店、餐馆与休闲（行业代码：131210）”中的“消闲设施（行业代码：13121011）”结合公司具体业务情况，公司所处的细分行业为旅游行业。

(4) 两年一期财务指标简表格式是否正确。

回复：

已核实，两年一期财务指标简表格式正确。

(5) 在《公开转让说明书》中披露挂牌后股票转让方式；如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息。

回复：

公司股票转让方式为协议转让，已在公开转让说明书“第一节公司基本情况”之“二、股票挂牌情况”之“(一)股票挂牌基本情况”中披露

(6) 历次修改的文件均需重新签字盖章并签署最新日期。

回复：

已替换修改文件签字盖章页并更新日期。

(7) 请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

回复：

已知悉，将按要求上传披露文件。

(8) 申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露。

回复：

已知悉。

(9) 请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

回复：

经检查，各自披露文件中的内容一致。

(10) 请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请。

回复：

已知悉。

(11) 请主办券商提交股票初始登记申请表（券商盖章版本和可编辑版本）。

回复：

已知悉，将随本回复意见一同提交。

(12) 若公司存在挂牌同时发行，请公司在公开转让说明书中披露股票发行事项，于股票发行事项完成后提交发行备案材料的电子文件至受理部门邮箱 shouli@neeq.org.cn，并在取得受理通知后将全套发行备案材料上传至全国股份转让系统业务支持平台（BPM）。

回复：

公司不存在挂牌同时发行。

(13) 存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

回复：

已知悉。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》补充说明是否存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

回复：

经对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》，主办券商认为，除上述问题外，公司不存在其他需补充说明的涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。（以下无正文）

（本页无正文，为《关于对〈丽江东巴谷生态文化旅游股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见〉的回复》之公司签章页）

丽江东巴谷生态文化旅游股份有限公司



(本页无正文，为《关于对〈丽江东巴谷生态文化旅游股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见〉的回复》之主办券商签章页)

项目小组成员签字：

陈仁良 邓明兵 彭世超

项目负责人签字：

陈培

内核专员签字：

李静



招商证券股份有限公司

2015年11月3日