苏宁电器股份有限公司 2007 年度报告摘要

(上接 D49 版)

§6 董事会报告

6.1 管理层讨论与分析

2007年，公司以稳健与快速并重、重点突出稳健为原则，积极提升单店经营质量，按照规划科学的推进新店建设，营业总收入呈现内生和外延两个方面的稳步增长。

同时，公司注重后台先行的战略，随着各地区规模的提升，边际效益陆续释放。自主培养人才和团队的成熟、信息物流平台的完善、细节管理的推进等综合配套策略使管理效率得到了进一步提升，公司经营效益同步保持快速、稳健的增长势头。

报告期内，公司实现营业总收入 401.52 亿元，其中主营业务收入 387 亿元，比上年同期增长 55%；实现营业利润 22.50 亿元，利润总额 22.41 亿元，归属于母公司净利润 14.65 亿元，分别比上年同期增长 96.14%、95.33%和 93.42%。

一、2007 年回顾

（一）重大事件

1、激励体系完善

2007 年 1 月 26 日，公司第二届董事会第三十六次会议审议通过了《苏宁电器股份有限公司股票期权激励计划（草案）》；该《草案》的出台，表明公司高级管理人员和其他骨干员工的激励和约束机制将得到进一步优化和完善，对稳定和吸引优秀的管理、营销和连锁经营人才，进一步完善公司的法人治理结构，提高公司的市场竞争能力和可持续发展能力提供了有效保障；

2007 年 2 月，公司股权激励计划草案已上报中国证监会履行相关审批程序。

2、组织架构调整

增设行政管理总部，整合办公室、行政、后勤体系，提升内部管理效率；

增设华南地区总部，整合公司在广州、深圳、广西、海南等地的资源，加强公司在上述地区的品牌影响和市场竞争力。

3、品牌营销创新

2007 年是公司品牌形象得到有效提升的一年。从“春暖 2007”、率先启动明星代言，到“1+1 阳光行”公益品牌的建设，苏宁的“专业、时尚、服务、责任”差异化品牌形象逐步树立并得到了一定的认同。

广告内容从过去大篇幅的价格渲染，过渡到品牌宣传、促销宣传并重；媒体投放从单一主导的平面报纸，过渡到电视、网络、户外、杂志等新型媒体并用；促销手段从过去占比较多的价格、礼品促销过渡到异业合作、积分促销等多种形式共用，品牌营销取得一定的突破。

4、3C 产品整合突破

2007 年 9 月 12 日，由苏宁电器主办的“2007 中国 PC 行业发展高峰论坛”在南京正式召开，这是近十年来参会人员级别最高，规模最大的一次会议，众多 IT 业内人士和国家主管部门领导就论坛“机遇、变革、协同、超越”主题下的相关议题进行了探讨，一致认为在技术进步和市场需求的双重驱动下，中国 3C 家电连锁将颠覆性地取得 PC 零售渠道的主导权。这将是连锁渠道在 IT 产品经营突破的一个里程碑。

5、连锁店经营创新

2007 年 10 月 1 日，公司新一代 3C+ 旗舰样板店——上海浦东远东大厦店开业，同天开业的武汉中南店以及北京北太平庄店等旗舰店共同推动了 3C+ 模式的进一步深化。这是公司一直以来注重单店经营，不断摸索完善的又一标志。

以远东店为代表的 3C+ 旗舰店结合了体验式、顾问式和知识营销等新的方式，以其丰富的产品品类、适宜的产品品牌、适度的产品品项，充分满足消费者多样化的消费需求；

同时，远东店率先引进了 3C 售后服务中心，并由专业工程师提供全程咨询服务，使消费者更好的享受到售前、售中、售后一体化的优质服务。

品类拓展取得了重大突破。2007 年，公司坚持延伸品类拓展，增加产品丰富度，在 3C+ 旗舰店的建设中加大拓展力度，在照明、卫浴、健身器材等品类上已开始成形。

6、连锁发展模式突破

多样化开发手段得到应用

围绕开发规划，“租、买、并、建”多种方式获得优质店面，以重点城市、核心商圈、优质物业、合理规模为标准，公司以上海浦东远东大厦店、武汉中南店为契机，推进店面购置策略，以上店面的开设对各地规模提升、品牌提升、布局完善起到了良好的带动作用。

全面直营拓展

截至 2007 年 12 月 27 日，公司与全部 19 家特许加盟企业签署《特许加盟终止协议》，自该协议生效之日起，原特许加盟企业不得再在任何场合以“苏宁”或“苏宁电器”名义进行任何形式的经营业务、广告宣传等；

公司认为，随着公司管理体系的完善、供应链整合的加强、人才与后台的成熟，以直营方式发展，将能够更好的促进以上地区的店面布局完善，为消费者提供更优秀的产品和服务，同时也有利于公司发展空间的扩大和品牌影响力的提升。

7、战略合作

2007 年，公司与三星、海尔、索尼、夏普、飞利浦、松下、美的等合作伙伴继续开展战略合作；

公司和三星、LG、海信等供应商的 B2B 直联项目继续实施上线，上千家中小供应商与公司实现了在线流程，双方的业务流程进行了合理优化，有效的提高了工作效率，加强了双方业务的协同。

SSMS（三星苏宁营销学院）联合培训合作上继续深化运营，全年共开办七个班次，受训人数近 300 人，有效拓宽了厂商在销售领域外的合作，是双方战略合作中一个深层次的创新。

与海尔集团签署 ECR（高效消费者响应，Effcient Consumer Response）合作协议，将基于全面对接的 B2B 系统创新供应链管理模式，通过双方的资金信息化流动，提高整个供应链体系的运做效率，为客户提高更好的服务，最终建立具有高效反应能力和以客户需求为导向的体系。

索尼、夏普、飞利浦、松下、美的等品牌的合作上，在系统对接、产品包销定制、店中店等项目推进上均较以往有了较大突破，继续深化了战略合作关系。

2007 年 4 月 12 日，公司与中国建设银行股份有限公司签订战略合作协议，双方将展开企业资金管理、消费支付、渠道整合、电子商务等多方面的合作，进一步体现了“长期合作、整合资源、共创价值、共谋发展”的原则；

2007 年 6 月 17 日，公司与 IBM 公司携手启动“蓝深计划”，在未来五年内，双方将在企业管理、流程变革、应用系统开发与 IT 管理等领域开展密切合作，以协助苏宁电器全面提高企业管理和 IT 应用水平，加速业务成长和服务价值提升，从而实现核心竞争能力的提升与长期的可持续发展；

2007 年 11 月 20 日，苏宁电器与中国出口信用保险公司签订《合作备忘录》，苏宁电器凭借自身良好的发展态势和信用记录成为中国信保在中国流通行业的第一家内保合作单位。通过此次合作，苏宁电器将在利用信用保险工具方面进一步与国际接轨，主动地参与到供应商的信用管理之中，建立稳定的供应链关系，进一步升级供应链管理模式，实现苏宁电器和供应商的共同发展。

（二）重大战略执行情况

1、现代化物流平台建设

（1）物流基地建设和物流平台整合

目前，公司已经在杭州、北京建成两个第三代物流配送中心，并分别于 2005 年底、2007 年初投入使用；而利用 2006 年非公开发行股票募集资金建设的江苏物流配送中心，办公楼、培训楼部分已经建成并投入使用，仓库搬迁、上线工作正在进行当中，预计将于 2008 年上半年投入使用；

通过杭州、北京、江苏物流配送中心的建设和使用，为公司现代化物流建设提供了有力的硬件平台，同时也为今后各地的物流基地建设、运作标准和流程的完善提供了可复制的模板。公司将在总结前期经验的基础上进一步改进和完善，按照规划继续推进物流基地建设。目前，沈阳物流中心正在进行前期设计规划工作，成都、无锡、徐州等地的物流选址已经达成初步意向，预计上述地区的物流基地建设工作也将于 2008 年内逐步开展。

报告期内，公司继续推进核心城市周边二、三级市场物流平台整合工作，合肥、西安、杭州、广州、深圳等地区整合效益明显，配送效率进一步提高，存货周转率得到有效提升，同时带动了物流半径范围内各公司的整体规模效益提升。

（2）信息化和专业化物流运作

机械化作业、立体仓储管理、大型自备车队等专业物流的运作方式已全面实现，大大提升了物流的服务保障能力。

手机单件管理系统的上线，标志着公司物流精细化管理的起步；

与中国移动合作的“全程在线”系统试点的推广，进一步提升了物流工作效率和客户服务质量。

（3）物流基地的建设和物流平台的整合作为一项长期、持续的工作，公司还将进行不断的实践和探索，通过沈阳物流中心和其他新的物流中心的建设，进一步优化和完善相关流程和标准，不断稳定和固化物流平台整合带来的管理效益提升。

同时，物流作为一门专业技术，公司会进一步通过运作流程、信息化和自动化程度的提高，为供应商、消费者提供更好的服务。

2、信息平台建设

2007 年，公司以流程优化为先导，以应用开发和网络支持为基础，与 IBM 建立战略合作关系，进一步提高了流程优化与技术开发的专业技能。公司的运用能力正在不断构筑，这对公司的管理水平的影响将是极其深远的。

报告期内，公司实施了近百个优化项目，采销管理、客户服务、内部资源整合能力得到有效提升。

SAP/HR 系统成功上线，人事基础工作全面实现信息化；

新 OA 系统的使用，公司办公效率进一步提高，远程管理更加方便；

网上商城、呼叫中心的运行，进一步为消费者提供更优质的服务；

B2B 系统的持续推进，对公司供应链管理提升起到潜移默化的影响。

通过各领域应用解决方案的不断创新，持续提升了公司经营管理水平，管理流程标准固化、执行透明，这将会有力支持公司在各地的连锁复制。

信息技术作为零售行业的核心竞争力之一，对公司日常经营管理的支持正起着日益重要的作用。

3、人力资源平台建设

为满足公司连锁网络的持续高速扩张对人才的长远需求，公司在人力资源上采取了提前培养、提前储备的战略，启动了针对应届大学生的“1200 工程”、针对社会成熟型人才的核心岗位“梯队工程”、以及基于内部能力提升的“百名店长工程”、“千名蓝领工程”等。

SAP/HR 系统上线，将从人事基础管理、人员职业生涯管理与能力培养提升上逐步产生推动。

“1200 工程”继续扩大规模，凸显成效。

截至 2007 年，公司共引进五期 1200 应届毕业生 10000 多名，1200 人数已经占到管理岗位总人数 16%。通过 4–5 年的培养，其中 1200 一期、二期员工已经开始成为公司各重要岗位负责人，部分人员已经担任总部事业部、大区的领导岗位，从现在开始，每年都有大批的人才成熟、凸显起来，这对公司持续快速发展、管理提升将起到持续支持作用，苏宁的人才战略实践证明是非常成功的。

培训体系内部平台建设与外部合作网络进一步提升。

2007 年，北京培训中心、南京雨花培训中心相继投入使用，完善的硬件设备设施有效提高了培训质量；巩固拓展了与三星、AO 史密斯、夏普、西门子等供应商的合作培训；与清华大学、南京大学建立了人才引进、专家培训等战略性合作关系；在全国 44 所大中专院校建立了订单式人才培养计划，建立了终端岗位长期的人才补充基地。

未来，公司仍将继续贯彻执行此项人力资源战略，希望通过此项战略的实施，更好的配套连锁快速发展、提升经营管理质量，为企业持续、稳健、高速的发展提供了忠诚、敬业、专业的管理团队。

4、3C+ 旗舰店攻略

公司经营一贯强调稳健，以自主发展直营店面作为公司连锁发展的主要方式。2006 年下半年，公司首次提出“3C+”模式，首次从过往以产品线扩充调整为主的升级模式转变为以“消费者为中心”的理念升级，在人才自营、产品引进、环境优化、信息化升级、服务增值、购物便利性等方面进行了全面的调整。

报告期内，公司进一步升级 3C+ 旗舰店模式，并在南京新街口店、南京商茂广场店、上海浦东第一店、北京联想桥店、北京安贞店、广州天河店、深圳华强北群星广场店、武汉中南店、武汉中山路店等核心店面建设上取得了突破。

截至 2007 年底，公司拥有 3C+ 旗舰店 82 家，在此类店面中，3C 产品（数码、通讯、电脑）销售占比达到 32%，实现了引领消费电子产品转型的初衷，并成为苏宁单店销售质量持续提升的重要动力。

二、关于对前期会计调整情况的说明

（一）前期会计调整事项及其原因

公司基于家电连锁零售行业及业务的发展变化，在公司 SAP/ERP 系统成功上线并良好运行的基础上，从加强业务管理、完善会计核算的需要出发，为向投资者提供更可靠、更相关的会计信息，对下列前期会计事项进行调整。

1、供应商提供的商业折扣

供应商提供的商业折扣（又称“返利”）是家电连锁零售行业中零售商和供应商长期合作过程中形成的一种特定的操作模式。其类型和以前年度相应的会计处理如下：

（1）采购时在发票上直接列明的折扣（又称“规则折扣”），减记该批次商品的采购成本；

（2）在以后的采购发票上体现或公司开具发票收取的折扣（又称“不规则折扣”），在收到采购发票或公司开具发票时，予以确认损益。之所以采取这种处理方式，是因为在以前年度特别是早期的业务操作中，公司和供应商之间对于不规则折扣的产生、确认和结算没有形成相对固定和统一的操作方法，合同中对于商业折扣的约定条款也不一致，使得不规则折扣的金额和能否收到存在一定的不确定性，结算时间也相对滞后。因此，公司基于谨慎的原则，采取了在收到采购发票或公司开具发票时，当期确认损益。

近年来，随着家电连锁零售行业的发展变化，公司和供应商之间的业务操作模式不断固化和简化，合同条款也逐步统一，返利结算的确定性相应提高，结算风险下降。加之 2006 年 4 月公司 SAP/ERP 系统上线后，能够准确地记录、追索和查询供应商折扣产生、确认和结算等信息流。因此，公司于 2007 年度完善了供应商商业折扣的会计处理方法：基于供应商合同 / 协议 / 确认函等明确依据，合理计算应确认的供应商折扣，在已销商品和库存商品中予以配比确认，并追溯调整 2006 年财务报表。公司认为，此项会计调整在遵循谨慎原则的前提下，兼顾了供应商折扣确认的配比性。

由于供应商提供的商业折扣涉及的供应商及数据量庞大，且 2006 年 4 月 SAP/ERP 系统建立之前，公司未记录供应商提供的各项商业折扣的产生、确认和结算过程。因此，公司确定 2006 年 1 月 1 日的影响数不切实可行，上述追溯调整自 2006 年 4 月开始。

2、供应商提供的广告位使用费收入

于以前年度，公司在实际收到广告位使用费的时候，由于大部分合同 / 协议文本并不完备，也未约定明确的中止退款条款，因此公司在收到时全部计入当期营业收入。

自 2006 年 11 月起，公司对广告费使用费的合同 / 协议文本进行了规范和统一，明确了广告位使用期限及中止退款条款，因此，苏宁电器采用对收到的广告位使用费收入在合同规定的广告位使用期间内分期确认，并追溯调整 2006 年财务报表。

由于广告位使用费收入涉及的供应商及数据量庞大，且 2006 年 4 月 SAP/ERP 系统建立之前，公司未记录广告位使用费收入的产生、确认和结算过程。因此，公司确定 2006 年 1 月 1 日的影响数不切实可行，上述追溯调整自 2006 年 4 月开始。

3、重分类调整

于以往年度，对于供应商给予公司预付款项的奖励（名为投款折让），由于通过商业折扣的方式体现，公司在收到时减计当期营业成本。于 2007 年度，公司从实质重于形式的角度考虑，认为供应商提供的投款折让实质属于现金折扣。因此，将其重分类至财务收入，并相应调整 2006 年度的比较数据。

于以往年度，对于售后服务业务发生的人工成本，公司在业务发生时计入当期营业费用。于 2007 年度，公司认为售后服务人员的人工成本属于营业成本范畴。因此将其重分类至营业成本，并相应调整 2006 年度的比较数据。

（二）调整事项对公司财务状况和经营成果的影响

上述第 1、2 项调整事项合并影响为调增公司 2006 年净利润 1,708 万元，仅占 2006 年度调整后净利润 79,754 万元的 2.14%，相对影响较小。上述第 3 项重分类调整事项对公司 2006 年净利润无影响。

（三）董事会对本次前期会计调整的意见

本次前期会计调整事项适应了家电连锁零售行业及业务的发展变化，符合相关法律法规的规定，有助于完善会计核算，提高公司会计信息质量。

6.2 主营业务分行业、产品情况表

单位：（人民币）千元

分行业或分产品	营业收入	营业成本	营业利润率(%)	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	营业利润率比上年增减（%）
主营业务分行业情况						
综合电器的销售和服务	38,676,524	34,324,741	11.25	55.17	54.17	增加 0.57 个百分点
其中：关联交易	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
主营业务分产品情况						
彩电、音像、碟机	11,379,107	9,944,594	12.61%	64.43%	59.37%	增加 2.77 个百分点
冰箱、洗衣机	6,484,352	5,686,676	12.30%	63.32%	60.29%	增加 1.66 个百分点
空调器	5,939,429	5,256,593	11.50%	42.62%	41.28%	增加 0.84 个百分点
通讯	5,371,142	4,980,534	7.27%	27.40%	30.26%	减少 2.03 个百分点
数码、IT	4,642,173	4,466,975	3.77%	89.84%	95.14%	减少 2.61 个百分点
小家电	4,462,497	3,772,687	15.46%	51.91%	51.03%	增加 0.49 个百分点
安装维修业务（注）	314,723	165,491	47.42%	29.92%	22.55%	增加 3.16 个百分点
其他	83,101	51,191	38.40%	181.64%	394.50%	减少 26.52 个百分点
其中：关联交易	0	0	0	0	0	0

注：以往年度，对于售后服务业务发生的人工成本，公司在业务发生时计入当期营业费用。2007 年度，公司认为售后服务人员的人工成本属于营业成本范畴，因此将其重分类至营业成本，并相应调整 2006 年度的比较数据。按照此种方法，披露的毛利率水平较前期披露有所下降，实际盈利能力并未发生实际变化。

6.3 主营业务分地区情况

单位：（人民币）千元

地区	营业收入	营业收入比上年增减（%）
华东一区	9,491,487	35.89%
华东二区	8,611,382	51.20%
华南地区	5,780,134	76.29%
华北地区	5,792,785	53.87%
西部地区	4,590,981	87.76%
东北地区	2,516,260	46.73%
华中地区	1,893,496	81.63%
合计	38,676,524	55.17%

6.4 募集资金使用情况

√ 适用 □ 不适用

单位：（人民币）千元

募集资金总额			1,589,622.1		本年度投入募集资金总额				286,377			
变更用途的募集资金总额			9,9632		已累计投入募集资金总额				1,266,848.1			
变更用途的募集资金总额比例			6.27%									
承诺投资项目	是否已变更项目（含部分变更）	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额	截至期末承诺投入金额(1)	本年度投入金额	截至期末累计投入金额(2)	截至期末累计投入金额与承诺投入金额的差额(3)=(2)-(1)	截至期末投入进度（%）(4)=(2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期	本年度实现的效益	是否达到预计效益	项目可行性是否发生重大变化
南京新街口店扩建项目	是	9,9632.0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	是
增资北京苏宁电器有限公司	否	37,500.0	37,500.0	37,500.0	–	37,500.0	–	100.00%	2005年	17,204.3	是	否
增资浙江苏宁电器有限公司	否	40,000.0	40,000.0	40,000.0	–	40,000.0	–	100.00%	2006年	39,765.6	是	否
增资上海苏宁电器有限公司	否	37,500.0	37,500.0	37,500.0	1,766.9	37,500.0	–	100.00%	2007年	35,560.8	是	否
物流配送一期扩建项目	–	80,000.0	80,000.0	80,000.0	–	80,000.0	–	100.00%	–	（注1）	不适用	否
其中：新建杭州配送中心	否	–	–	–	–	25,000.8	–	–	2005年	–	–	否
扩建南京配送中心	否	–	–	–	–	22,527.5	–	–	2005年	–	–	否
新建北京配送中心	否	–	–	–	–	32,471.7	–	–	2007年	–	–	否
商业信息化系统建设项目	否	99,894.4	99,894.4	99,894.4	–	99,894.4	–	100.00%	2006年	（注2）	不适用	否
100家连锁店发展项目	否	500,000.0	500,000.0	500,000.0	151,456.3	372,703.9	–127,296.1	75.00%	已经开设72家连锁店。剩余28家预计2008年开业	133,615.3（注3）	不适用	否
江苏物流中心项目	否	153,100.0	153,100.0	153,100.0	92,467.5	130,131.0	–22,969.0	85.00%	2008年	（注4）	不适用	否
信息中心项目	否	131,719.0	131,719.0	131,719.0	40,686.3	58,917.8	–72,801.2	45.00%	2008年	（注5）	不适用	否
补充流动资金	否	–	–	410,201.0	–	410,201.0	–	100.00%	–			
合计	–	1,179,345.4	1,079,713.4	1,489,914.4	286,377.0	1,266,848.1	–223,066.3	–	–	226,146.0	–	–
未达到计划进度原因（分具体项目）	1、100家连锁店项目：近年来商业地产价格上升较快，且符合公司连锁发展标准的优质店面资源相对稀缺，给公司连锁店发展的店面选址工作带来了一定的压力。公司计划在 2008 年加大店面选址工作力度，尽快实施完成此项目； 2、江苏物流中心项目：江苏物流基地办公楼、培训楼已经建成投入使用，仓库正在搬迁。预计可于 2008 年上半年投入使用； 3、信息中心项目：目前公司对该项目的投入主要为购买项目所需的硬件设备和软件。由于信息中心对公司发展有着极其重要的战略意义，且该项目本身极具专业化，公司一直在审慎选择该项目的设计方案，故设计周期较长。2008 年初公司已经完成设计方案，并计划于 2008 年 3 月份开始土建部分施工。预计该项目将在 2008 年底前可竣工。											
项目可行性发生重大变化的情况说明	无											
募集资金投资项目实施地点变更情况	（1）2007 年 2 月 17 日，公司第二届董事会第三十七次会议通过了《关于信息中心项目建设地点变更的议案》，同意信息中心项目的建设地点由原江苏软件园徐庄园区变更为南京雨花经济开发区内。变更后，信息中心项目投资方案不变，不会对项目的实施进度和盈利水平产生不利影响。 （2）2007 年 4 月 20 日，公司第二届董事会第四十二次会议通过了《关于部分连锁店发展项目实施地点变更的议案》，同意六地区连锁店项目之一 – 在武汉武昌中南路商圈开设连锁店变更为在武汉市武广商圈开设连锁店。变更后，原连锁店发展项目投资方案不变，不会对连锁店发展项目的实施进度和盈利水平产生不利的影响。											
募集资金投资项目实施方式调整情况	无											
募集资金投资项目先期投入及置换情况	无											
用闲置募集资金暂时补充流动资金情况	无											
项目实施出现募集资金结余的金额及原因	无											
募集资金其他使用情况	无											

注 1：物流配送体系一期扩建项目不直接产生经济收入，故无法单独核算效益；

物流配送体系一期扩建项目的效益主要体现在：其主要服务于公司采购，销售和服务体系，有利于整合区域内物流平台，一定程度上促进了区域内销售收入的增长。

注 2：商业信息化系统建设项目不直接产生经济收入，故无法单独核算效益；

商业信息化系统建设项目的效益主要体现在：促进企业管理水平的提高，营业费用率水平的降低。

注 3：100 家连锁店项目尚未全部实施完毕，且连锁店均在 2006 年之后开设，经营没有达到非公开发行上市公告书判定年限 – 正常年（开业后第三年）。随着项目实施的推进，已开设连锁店进入成熟稳定期，经营效益逐步提高，该项目效益情况将会进一步体现。

注 4：江苏物流项目不直接产生经济收入，故无法单独核算效益；

江苏物流项目的效益主要体现在：其建成后有助于公司的区域物流整合，在有效保障货源的前提下加快库存周转率，有效节约人力成本和租赁费用，提高作业效率，进一步提升公司的配送服务质量和品牌形象。

注 5：信息中心项目不直接产生经济收入，故无法单独核算效益；

信息中心的效益主要体现在：其建成后能够有力支撑公司未来连锁业务的拓展，加强公司的系统数据处理能力和安全运行能力，进一步提高企业的管理水平和信息化应用能力，有利于企业的长期持续稳定发展。

变更项目情况

√ 适用 □ 不适用

单位：（人民币）千元

变更后的项目	对应的原项目	变更后项目拟投入募集资金总额	截至期末计划累计投资金额(1)	本年度实际投入金额	实际累计投入金额(2)	投资进度（%）(3)=(2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期	本年度实现的效益	是否达到预计效益（注6）	变更后的项目可行性是否发生重大变化
六地区连锁店建设项目	南京新街口店扩建项目	99,000.0	–	–	–	–	–	–	–	–
其中：增资北京苏宁电器有限公司	南京新街口店扩建项目	11,000.0	11,000.0	–	11,000.0	100.00%	2005年	–1,530.6	不适用	否
增资上海苏宁电器有限公司	南京新街口店扩建项目	19,800.0	19,800.0	–	19,800.0	100.00%	2006年	5,124.9	不适用	否
增资武汉苏宁电器有限公司	南京新街口店扩建项目	19,800.0	19,800.0	1,920.0	19,800.0	100.00%	2007年	–883.1	不适用	否
增资福建苏宁电器有限公司	南京新街口店扩建项目	24,300.0	24,300.0	–	21,600.0	89.00%	2008年	7,155.5	不适用	否
增资深圳市苏宁电器有限公司	南京新街口店扩建项目	4,300.0	4,300.0	–	4,300.0	100.00%	2006年	7,387.0	不适用	否
增资沈阳苏宁电器有限公司	南京新街口店扩建项目	19,800.0	19,800.0	2,340.0	19,800.0	100.00%	2006年	–4,12.6	不适用	否
合计	–	99,000.0	99,000.0	4,260.0	96,300.0	–	–	16,841.1	–	–
变更原因、决策程序及信息披露情况说明（分具体项目）	因南京新街口店扩建项目用地挂牌出让时其实际的出让面积、出让政策、规划用地性质等与原募集资金项目规划相比发生了一定的变动，公司原计划拟与江苏苏宁电器有限公司联合进行南京新街口店扩建项目的建设。但在实际操作过程中，考虑到联合实施项目建设会对公司运作的独立性造成一定的影响，同时对公司而言，项目建成周期长且项目管理、控制难度较大。鉴于上述情况，本着为投资者负责的态度，经公司第二届董事会第十七次会议、2005 年第二次临时股东大会审议通过，同意终止南京新街口店扩建项目，将原用于该项目的募集资金共计 9,963.20 万元变更用途，用于六地区连锁店建设项目。									
未达到计划进度的情况和原因（分具体项目）	近年来商业地产价格上升较快，且符合公司连锁发展标准的优质店面资源相对稀缺，给公司连锁店发展的店面选址工作带来了一定的压力。公司计划在 2008 年加大店面选址工作力度，尽快实施完成此项目。									
变更后的项目可行性发生重大变化的情况说明	无									

注 6：该项目尚未实施完毕，且连锁店均在 2005 年之后开设，经营没有达到变更募集资金用途的补充公告的判定年限 – 正常年（开业后第三年）。随着项目实施完成，已开设连锁店进入成熟稳定期，经营效益逐步提高，该项目效益情况将会进一步体现。

6.5 非募集资金项目情况

√ 适用 □ 不适用

单位：（人民币）千元

项目名称	项目金额	项目进度	项目收益情况
黄冈苏宁电器有限公司	5,100.0	已完成	–420.9
遵义苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	417.3
江门苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	307.5
库尔勒苏宁电器有限责任公司	5,000.0	已完成	300.0
大同苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	–1,957.3
柳州苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	356.0
常德苏宁电器有限公司	5,100.0	已完成	–234.2
阜新苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	598.0
焦作苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	33.5
襄樊苏宁电器有限公司	5,100.0	已完成	–316.2
北海苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	328.3
徐州苏宁电器物流有限公司	10,000.0	已完成	–180.5
巢湖苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	628.8
淮南苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	301.0
石河子苏宁电器有限责任公司	5,000.0	已完成	93.6
景德镇苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	161.4
永州苏宁电器有限公司	5,100.0	已完成	43.2
朔州苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	–383.9
海南苏宁电器有限公司	10,000.0	已完成	268.8
贵港苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	246.7
鹰潭苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	77.5
鄂尔多斯市苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	114.8
湛江苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	–73.7
上海沪申苏宁电器有限公司	100,000.0	已完成	–34.4
龙岩厦龙苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	200.0
宣城苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	47.8
随州苏宁电器有限公司	5,100.0	已完成	20.1
怀化苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	230.3
惠州苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	–5.6
三明苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	76.1
重庆渝宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	1,787.0
青岛鲁宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	1,148.4
绵阳绵宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	8.8
郑州市上街苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	–68.1
天津天宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	1,796.7
山东苏宁苏宁电器有限公司	10,000.0	已完成	98.1
云南苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	461.0
宁波甬宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	1,074.5
潍坊胶宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	–78.4
烟台烟宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	107.3
日照鲁宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	–19.8
泸州泸宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	60.5
唐山唐宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	–87.7
山东滨州滨宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	–3.7
德阳旌城苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	62.8
四川苏宁电器有限公司	10,000.0	已完成	843.5
秦皇岛秦宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	–9.7
石家庄苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	461.1
攀枝花金沙苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	–202.8
沧州沧宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	–57.9
大理滇宁苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	57.8
廊坊市至诚苏宁电器有限公司	5,000.0	已完成	3.0
哈密至诚苏宁电器有限责任公司	5,000.0	已完成	0.0
广州苏宁电器售后服务有限公司	500.0	已完成	2,223.9
衡阳苏宁电器售后服务有限公司	100.0	已完成	14.3
包头苏宁电器售后服务有限责任公司	500.0	已完成	–33.0
海口苏宁电器售后服务有限公司	500.0	已完成	0.0
合计	37,000.0	–	–

6.6 董事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

□ 适用 √ 不适用

6.7 董事会本次利润分配或资本公积金转增股本预案

经普华永道中天会计师事务所有限公司出具的普华永道中天审字(2008)第 10016 号《审计报告》确认，2007 年公司母公司实现净利润 928,520 千元，按公司净利润 10%提取法定盈余公积金 92,852 千元，提取法定盈余公积金后剩余利润 835,668 千元，加年初未分配利润 712,118 千元，2007 年度可供股东分配的利润为 1,547,786 千元。

公司第三届董事会第十二次会议审议通过 2007 年度利润分配方案：以 2007 年末公司总股本 1,441,504,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金 2 元（含税），共计 288,300.8 千元。公司剩余未分配利润 1,259,485.2 千元，转入下年未分配利润。

本次利润分配预案须经 2007 年年度股东大会审议批准后实施。

公司本报告期内盈利但未提出现金利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

§7 重要事项

7.1 收购资产

√ 适用 □ 不适用

单位：（人民币）千元

交易对方或最终控制方	被收购资产	购买日	收购价格	自购买日起至本年末为公司贡献的净利润	本年初至本年末为公司贡献的净利润（适用于同一控制下的企业合并）	是否为关联交易（如是，说明定价原则）	定价原则说明	所涉及的资产产权是否已全部过户	所涉及的债权债务是否已全部转移
上海浦东新区远东商厦有限公司	远东大厦 1–3 层	2007年 04 月 20 日	532,000	不适用	不适用	否	按市场价格定价	是	是
武汉市中建房地产开发有限公司	武汉市武昌中南路 2–6 号的工行广场第 B、C 幢 1–5 层	2007年 04 月 26 日	203,802.1	不适用	不适用 0	否	按市场价格定价	否	否

7.2 出售资产

□ 适用 √ 不适用

7.1、7.2 所涉及事项对公司业务连续性、管理层稳定性的影响

连锁店面对公司运营有重要的影响，为充分发挥“苏宁”品牌优势，保持连锁门店经营的稳定性，降低租赁成本，增强企业竞争力，公司未来将在核心城市的核心商圈，选择市场容量、商业流通影响大的区域，在充分论证的基础上，通过自建和购置的方式发展连锁店面，以提高公司的品牌知名度。

购置连锁店面及实施本项目的优势主要体现以下几个方面：

1、有利于推进公司连锁标准化管理

目前公司的店面以租赁为主，租赁店面之间的差异使连锁标准化的推进面临较大的困难。自建或购置连锁店面，公司就可以根据设定的房屋结构标准在目标区域进行选址，可以按照自身连锁标准化的需求对店面进行全面的标准化建设，对于公司标准化的推进、连锁管理水平的提升都会起到直接的促进作用。

2、有利于实现企业的连续性经营

在连锁店扩张的过程中，租赁店面的一大问题是租赁周期的长短不一，可能导致租赁场所不稳定、成本的不确定性以及场所变更等问题，不利于公司对所在地区或城市的连锁发展进行长期规划，导致连锁经营行为短期化。

购置和自建店面，不仅能够保证公司连锁发展获得连续和稳定的经营周期和经营场所，而且有利于公司在住地进行长远规划，融入住地的城市规划及商业规划中，与住地城市发展及商业发展保持协调一致，从而提升整体竞争力，使公司获得持续经营与永续发展。

3、合理规模的自建店面可提高企业抵御经营风险的能力

经过多年的发展，本公司在许多中心城市的门店都已具有一定规模，形成稳定客源，示范效应及品牌效应明显。这些门店是本公司不断增长收益的来源，保持它们的稳定对公司发展有着重要意义。在今后的发展中，公司将根据经营状况和资金筹措能力，适时自建（或购置）适当规模的连锁门店，保证企业稳定发展，提高企业抵御经营风险的能力，建立公司与国内其它主要竞争对手乃至跨国公司的竞争优势。

7.3 重大担保

√ 适用 □ 不适用

单位：（人民币）千元

担保对象名称	发生日期（协议签署日）	担保金额	担保类型	担保期	是否履行完毕	是否为关联方担保（是或否）
公司对外担保情况（不包括对子公司的担保）						
报告期内担保发生额合计						0.00
报告期末担保余额合计						0.00
公司对子公司的担保情况						
报告期内对子公司担保发生额合计						1,594,390
报告期末对子公司担保余额合计						690,050
公司担保总额情况（包括对子公司的担保）						
担保总额						690,050
担保总额占公司净资产的比例						14.92%
其中：						
为股东、实际控制人及其关联方提供担保的金额						0.00
直接或间接为资产负债率超过 70%的被担保对象提供的债务担保金额						0.00
担保总额超过净资产 50%部分的金额						0.00
上述三项担保金额合计						0.00

7.4 重大关联交易

7.4.1 与日常经营相关的关联交易

√ 适用 □ 不适用

单位：（人民币）千元

关联方	向关联方销售产品和提供劳务		向关联方采购产品和接受劳务	
	交易金额	占同类交易金额的比例	交易金额	占同类交易金额的比例
江苏苏宁电器有限公司	0.00	0.00%	16,549.3	71.23%
江苏苏宁银河国际购物广场有限公司	0.00	0.00%	6,683.0	28.77%
江苏苏宁银河国际购物广场有限公司	0.00	0.00%	260.0	100.00%
江苏苏宁银河酒店管理有限公司	0.00	0.00%	907.0	100.00%
南京苏宁中央空调工程有限公司	100.00	100.00%	0.00	0.00%
合计	100.00	100.00%	24,399.3	–

其中：报告期内公司向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额 0.00 万元

7.4.2 关联债权债务往来

□ 适用 √ 不适用

7.4.3 2007 年非经营性资金占用及清欠进展情况

□ 适用 √ 不适用

7.5 委托理财

□ 适用 √ 不适用

7.6 承诺事项履行情况

√ 适用 □ 不适用

1、为避免同业竞争损害本公司及其他股东的利益，公司大股东张近东先生、股东江苏苏宁电器有限公司、陈金凤、赵蓓已于 2002 年 11 月 15 日分别向公司出具《不竞争承诺函》。报告期内，上述股东信守承诺，没有发生与公司同业竞争的行为。

江苏苏宁电器有限公司 2003 年 3 月 6 日出具过承诺函，保证今后避免发生除正常业务外的一切资金往来，在报告期内，江苏苏宁电器有限公司执行了承诺。

2、股权分置改革中公司原非流通股股东持续到报告期内的承诺如下：

（1）非流通股股东承诺，其所持有的非流通股股份自获得上市流通权之日起，至少在十二个月内不上市交易或者转让。

（2）持有公司非流通股股份百分之五以上的股东张近东和江苏苏宁电器有限公司进一步承诺，其所持有的非流通股股份自获得上市流通权之日起，二十四个月内不通过深圳证券交易所中小企业板挂牌向社会公众出售所持公司股份；二十四个月至三十六个月之间，若其通过深圳证券交易所中小企业板出售苏宁电器的股份，则各自出售数量占公司股份总数的比例不超过百分之十，出售价格不低于每股 6.945 元（如果自非流通股获得流通权之日起至出售股份期间有派息、送股、资本公积金转增股本等事项，应对该价格进行除权除息处理）。

（3）持有公司非流通股股份百分之五以上的股东张近东承诺，在公司股权分置改革期间，若其他非流通股股东的股份发生被质押、冻结等情形而无法向流通股支付对价股份的情况，张近东将代其支付因质押、冻结而无法支付给流通股的对价股份。

（4）持有公司非流通股股份百分之五以上的股东陈金凤和赵蓓进一步承诺，其持有的非流通股股份自获得上市流通权之日起十二个月期满后，通过深圳证券交易所中小企业板挂牌交易出售股份，各自出售数量占公司股份总数的比例在十二个月内不超过百分之五，在二十四个月内不超过百分之十。

（5）非流通股股东承诺，通过证券交易所挂牌交易出售的股份数量，达到苏宁电器的股份总数百分之一的，自该事实发生之日起两个工作日内做出公告。

报告期内，公司承诺股东均遵守了所作的承诺。

7.7 重大诉讼仲裁事项

□ 适用 √ 不适用

7.8 其他重大事项及其影响和解决方案的分析说明

7.8.1 证券投资情况

□ 适用 √ 不适用

7.8.2 持有其他上市公司股权情况

□ 适用 √ 不适用

7.8.3 持有非上市金融企业股权情况

□ 适用 √ 不适用

7.8.4 买卖其他上市公司股份的情况

□ 适用 √ 不适用

§8 监事会报告

√ 适用 □ 不适用

一、监事会会议情况：

2007年，公司监事会认真履行了《公司法》、公司《章程》及其他各项法律、法规的要求，依法独立行使职权，以保证公司经营的正常进行，维护投资者特别是中小投资者的利益。报告期内，公司共召开八次监事会，具体内容如下：

1、公司于 2007 年 1 月 29 日召开第二届监事会第十一次会议，会议审议通过了《苏宁电器股份有限公司股票期权激励计划（草案）》，本次监事会决议公告刊登在 2007 年 1 月 30 日的巨潮资讯网站、《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和《证券日报》上；

2、公司于 2007 年 3 月 9 日召开第二届监事会第十二次会议，会议审议通过了《2006 年度监事会工作报告》、《2006 年度财务决算报告》、《2006 年度利润分配预案》、《2006 年年度报告》及《2006 年年度报告摘要》、《关于公司 2006 年度募集资金存放及使用情况的专项说明》、《关于公司 2006 年度关联交易情况说明的议案》、《监事会议事规则》（2007 年修订）、《重大投资与财务决策制度》（2007 年修订）、《关于续聘会计师事务所的议案》、《关于公司日常关联交易的议案》，本次监事会决议公告刊登在 2007 年 3 月 10 日的巨潮资讯网站、《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和《证券日报》上；

3、公司于 2007 年 4 月 27 日召开第二届监事会第十三次会议，会议审议通过了《苏宁电器股份有限公司 2007 年第一季度报告》、《苏宁电器股份有限公司会计政策与会计估计》（2007 年修订），本次监事会决议公告刊登在 2007 年 4 月 28 日的巨潮资讯网站、《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和《证券日报》上；

4、公司于 2007 年 6 月 27 日召开第二届监事会第十四次会议，会议审议通过了《关于公司监事会换届选举的议案》、《关于确定监事薪资的议案》，本次监事会决议公告刊登在 2007 年 6 月 28 日的巨潮资讯网站、《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和《证券日报》上；

5、公司于 2007 年 7 月 13 日召开第三届监事会第一次会议，会议审议通过了《关于选决公司监事会主席的议案》，本次监事会决议公告刊登在 2007 年 7 月 14 日的巨潮资讯网站、《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和《证券日报》上；

6、公司于 2007 年 8 月 29 日召开第三届监事会第二次会议，会议审议通过了《苏宁电器股份有限公司 2007 年半年度报告》及《苏宁电器股份有限公司 2007 年半年度报告报告摘要》，本次监事会决议刊登在 2007 年 8 月 30 日的巨潮资讯网站、《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和《证券日报》上；

7、公司于 2007 年 10 月 29 日召开第三届监事会第三次会议，会议审议通过了《苏宁电器股份 2007 年度第三季度报告》，本次监事会决议公告刊登在 2007 年 10 月 30 日的巨潮资讯网站、《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和《证券日报》上；

8、公司于 2007 年 12 月 14 日召开第三届监事会第四次会议，会议审议通过了《关于变更公司 2007 年度财务审计机构的议案》，本次监事会决议公告刊登在 2007 年 12 月 15 日的巨潮资讯网站、《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和《证券日报》上。

二、监事会对以下事项发表的独立意见

1、公司依法运作情况：

(下转 D52 版)

(上接 D49 版)

1、募集资金实际使用情况

（1）首次公开发行募集资金项目的资金使用情况（续）

金额单位：人民币千元

募集资金总额：394,602.1	已累计使用募集资金总额：294,894.4
	各年度使用募集资金总额：
变更用途的募集资金总额：99,632.0	2007年：1,766.9
变更用途的募集资金总额比例：25%	2006年：47,544.3
	2005年：145,099.7
	2004年：100,483.5

投资项目		募集资金投资总额		截至 2007 年 12 月 31 日止募集资金累计投资额					
序号	承诺投资项目	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额	截止期末承诺投入金额	本年度投入金额	截止期末累计投入金额	截至期末累计投入金额与承诺投入金额的差额	截至期末投入进度(%)	项目到达预定可使用状态日期
3	增资上海虹口苏宁电器有限公司（现更名为上海苏宁电器有限公司）	37,500.0	37,500.0	37,500.0	1,766.9	37,500.0	–	100%	2007
4	物流配送系统一期扩建项目	80,000.0	80,000.0	80,000.0	–	80,000.0	–	100%	
	其中：新建杭州配送中心	25,000.8	25,000.8	25,000.8	–	25,000.8	–	100%	2005
	扩建南京配送中心	22,527.5	22,527.5	22,527.5	–	22,527.5	–	100%	2005
	新建北京配送中心	32,471.7	32,471.7	32,471.7	–	32,471.7	–	100%	2007
5	商业信息化系统建设项目	99,894.4	99,894.4	99,894.4	–	99,894.4	–	100%	2006
	合计	294,894.4	294,894.4	294,894.4	1,766.9	294,894.4	–	100%	

二、前次募集资金的实际使用情况（续）

1、募集资金实际使用情况（续）

（1）首次公开发行募集资金项目的资金使用情况（续）

截至 2007 年 12 月 31 日止使用前次募集资金投资项目经营情况所产生的收益 /(亏损)分析如下：

金额单位：人民币千元

实际投资项目		承诺效益	最近三年实际效益（利润总额）（注 2）			截至 2007 年 12 月 31 日止累计实现效益（利润总额）	是否达到预计效益（注 3）
序号	项目名称		2005	2006	2007		
1	增资北京苏宁电器有限公司	注 1	9,758.5	15,686.5	17,204.3	42,382.4	是
2	增资浙江苏宁电器有限公司		18,682.6	28,584.9	39,765.6	86,416.4	是
3	增资上海虹口苏宁电器有限公司（现更名为上海苏宁电器有限公司）		(944.6)	19,342.0	35,560.8	58,664.0	是
	合计		27,496.5	63,613.4	92,530.7	187,462.8	

注 1：在公司首次公开发行股票招股说明书中预计各项目可实现效益情况如下：

（1）增资北京苏宁电器有限公司预计可实现正常年（项目建成后第三年）实现净利润人民币 633.4 万元。

（2）增资浙江苏宁电器有限公司预计可实现正常年（项目建成后第三年）实现净利润人民币 742.7 万元。

（3）增资上海苏宁电器有限公司预计可实现正常年（项目建成后第三年）实净利润人民币 683.8 万元。

注 2：实现效益的计算口径、计算方法与承诺效益的计算口径、计算方法一致。

二、前次募集资金的实际使用情况（续）

1、募集资金实际使用情况（续）

（2）首次公开发行募集资金项目的资金使用情况（续）

注 3：是否达到预计效益的判断标准：将实际实现利润总额扣除按 33%计算之所得税后的净利润与公司承诺效益相比较。

物流配送体系一期扩建项目不直接产生经济收入，故无法单独核算效益；

物流配送体系一期扩建项目的效益主要体现在：其主要服务于公司采购，销售和服务体系，有利于整合区域内物流平台，一定程度上促进了区域内销售收入的增长。

商业信息化系统建设项目不直接产生经济收入，故无法单独核算效益；

商业信息化系统建设项目的效益主要体现在：促进企业管理水平的提高，营业费用率水平的降低。

二、前次募集资金的实际使用情况（续）

1、募集资金实际使用情况（续）

（2）向特定投资者非公开发行募集资金项目的资金使用情况

根据本公司 2006 年 6 月向特定投资者非公开发行人民币普通股的上市公告书，本公司计划对 3 个具体项目使用募集资金，共计人民币 784,819,000 元。

截至 2007 年 12 月 31 日止，本公司实际投入所涉及使用募集资金项目款项，共计人民币 561,752,700 元。本公司募集资金具体运用情况如下：

金额单位：人民币千元

募集资金总额：1,195,020.0	已累计使用募集资金总额：561,752.7
	各年度使用募集资金总额：
变更用途的募集资金总额：0	2007年：284,610.1
变更用途的募集资金总额比例：0%	2006年：277,142.6

投资项目		募集资金投资总额		截至 2007 年 12 月 31 日止募集资金累计投资额					
序号	承诺投资项目	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额	截止期末承诺投入金额	本年度投入金额	截止期末累计投入金额	截至期末累计投入金额与承诺投入金额的差额	截至期末投入进度(%)	项目到达预定可使用状态日期
				(1)		(2)	(3)=(2)-(1)	(4)=(2)/(1)	
1	100家连锁店发展项目	500,000.0	500,000.0	500,000.0	151,456.3	372,703.9	(127,296.1)	75%	已经开业 72 家，剩余 28 家预计 2008 年开业
2	江苏物流中心项目	153,100.0	153,100.0	153,100.0	92,467.5	130,131.0	(22,969.0)	85%	2008
3	信息中心项目	131,719.0	131,719.0	131,719.0	40,686.3	58,917.8	(72,801.2)	45%	2008
	合计	784,819.0	784,819.0	784,819.0	284,610.1	561,752.7	(223,066.3)	72%	

二、前次募集资金的实际使用情况（续）

1、募集资金实际使用情况（续）

（2）向特定投资者非公开发行募集资金项目的资金使用情况

截至 2007 年 12 月 31 日止使用前次募集资金投资项目经营情况所产生的收益 /(亏损)分析如下：

金额单位：人民币千元

实际投资项目		承诺效益	最近三年实际效益（利润总额）（注 5）			截至 2007 年 12 月 31 日止累计实现效益	是否达到预计效益（注 6）
序号	项目名称		2005	2006	2007		
1	100家连锁店发展项目	注 4	–	38,766.5	133,615.3	172,381.8	不适用

注 4：公司非公开发行股票信息披露文件中预计本项目实施后正常年可实现销售收入为人民币 853,700 万元（含税），所得税后内部收益率为 15.08%，所得税后投资回收期为 7.18 年（含建设期）。

注 5：实现效益的计算口径、计算方法与承诺效益的计算口径、计算方法一致。

注 6：该项目尚未全部实施完毕，且连锁店均在 2006 年及以后开设，经营没有达到非公开发行上市公告书的效益判定年限——正常年（项目建成后第三年）。随着项目实施的推进，已开设连锁店进入成熟稳定期，经营效益逐步提高，该项目效益情况将会进一步体现。

二、前次募集资金的实际使用情况（续）

1、募集资金实际使用情况（续）

（2）向特定投资者非公开发行募集资金项目的资金使用情况（续）

江苏物流中心项目不直接产生经济收入，故无法单独核算效益；

江苏物流中心项目的效益主要体现在：其建成后有助于公司的区域物流整合，在有效保障货源的前提下加快库存周转率，有效节约人力成本和租赁费用，提高作业效率，进一步提升公司的配送服务质量和品牌形象。

信息中心项目不直接产生经济收入，故无法单独核算效益；

信息中心的效益主要体现在：其建成后能够有力支撑公司未来连锁业务的拓展，加强公司的系统数据处理能力和安全运行能力，进一步提高企业的管理水平和信息化应用能力，有利于企业的长期持续稳定发展。

2、变更募集资金项目的资金使用情况

根据本公司于 2005 年 8 月 28 日召开的第二届董事会第十七次会议通过的《关于变更部分募集资金用途的议案》，终止“南京新街口店扩建项目”，将该项目原来计划使用的募集资金人民币 99,632,000 元改变用途，用于“六地区连锁店建设项目”，具体为本公司联合其他股东分别对北京苏宁电器有限公司、福建苏宁电器有限公司、武汉苏宁电器有限公司、上海苏宁电器有限公司、深圳市苏宁电器有限公司及沈阳苏宁电器有限公司进行增资，新增资金将用于上述公司开设 19 家连锁店。变更前后的募集资金使用计划列示如下：

二、前次募集资金的实际使用情况（续）

2、变更募集资金项目的资金使用情况（续）

金额单位：人民币千元

募集资金总额：394,602.1	已累计使用募集资金总额：96,300.0
	各年度使用募集资金总额：
变更用途的募集资金总额：99,632.0	2007年：4,260.0
变更用途的募集资金总额比例：25%	2006年：38,013.3
	2005年：54,026.7

投资项目		募集资金投资总额		截至 2007 年 12 月 31 日止募集资金累计投资额					
序号	承诺投资项目	募集资金原承诺投资总额	变更后项目投资总额	截止期末承诺投入金额	本年度投入金额	截止期末累计投入金额	截至期末累计投入金额与承诺投入金额的差额	截至期末投入进度(%)	项目到达预定可使用状态日期
				(1)		(2)	(3)=(2)-(1)	(4)=(2)/(1)	
1	南京新街口店扩建项目	99,632.0							
2	六地区连锁店建设项目		99,000.0						
	增资北京苏宁电器有限公司		11,000.0	11,000.0	–	11,000.0	–	100%	2005
	增资上海苏宁电器有限公司		19,800.0	19,800.0	–	19,800.0	–	100%	2006
	增资武汉苏宁电器有限公司		19,800.0	19,800.0	1,920.0	19,800.0	–	100%	2007
	增资福建苏宁电器有限公司		24,300.0	24,300.0	–	21,600.0	(2,700.0)	89%	2008
	增资深圳市苏宁电器有限公司		4,300.0	4,300.0	–	4,300.0	–	100%	2006
	增资沈阳苏宁电器有限公司		19,800.0	19,800.0	2,340.0	19,800.0	–	100%	2006
	合计	99,632.0	99,000.0	99,000.0	4,260.0	96,300.0	(2,700.0)	97%	

二、前次募集资金的实际使用情况（续）

2、变更募集资金项目的资金使用情况（续）

截至 2007 年 12 月 31 日止，对于变更募集资金项目，使用前次募集资金投资项目经营情况所产生的收益 /(亏损)分析如下：

金额单位：人民币千元

实际投资项目		承诺效益	最近三年实际效益（利润总额）（注 8）			截至 2007 年 12 月 31 日止累计实现效益	是否达到预计效益（注 9）
序号	项目名称		2005	2006	2007		
2	六地区连锁店建设项目	注 7					
	增资北京苏宁电器有限公司		5.0	(3,233.5)	(1,530.6)	(4,759.1)	不适用
	增资上海苏宁电器有限公司		(131.0)	(405.6)	5,124.9	4,588.3	不适用
	增资武汉苏宁电器有限公司		161.7	435.7	(883.1)	(285.7)	不适用
	增资福建苏宁电器有限公司		(694.3)	3,039.7	7,155.5	9,500.9	不适用
	增资深圳市苏宁电器有限公司		368.4	2,468.2	7,387.0	10,223.6	不适用
	增资沈阳苏宁电器有限公司		25.2	903.7	(412.6)	516.3	不适用
	合计		(265.0)	3,208.2	16,841.1	19,784.3	

注 7：在公司《关于变更募集资金用途的补充公告》中，预计项目建成后正常年（项目建成后第三年）可实现销售收入 268,000 万元（含税），所得税后投资回收期为 7.2 年（含建设期）。

注 8：实现效益的计算口径、计算方法与承诺效益的计算口径、计算方法一致。

注 9：该项目尚未全部实施完毕，且连锁店均在 2005 年及以后开设，经营没有达到变更部分募集资金用途的补充公告的效益判定年限——正常年（项目建成后第三年）。随着项目实施的推进，已开设连锁店进入成熟稳定期，经营效益逐步提高，该项目效益情况将会进一步体现。

二、前次募集资金的实际使用情况（续）

3、募集资金项目的实施方式、地点变更情况

2006 年 12 月 23 日，贵公司第二届董事会第三十四次会议通过了《关于部分连锁店发展项目实施地点变更的议案》，具体变更情况如下：

项目名称	地区	变更前		变更后	
		店面名称	计划选址区域	店面名称	计划选址区域
增资上海苏宁电器有限公司	上海	徐家汇店	徐家汇区	上南路店	上南商圈
增资浙江苏宁电器有限公司	浙江	宁波中兴路店	宁波中兴路商圈	杭州秋涛路店	秋涛路商圈
六地区连锁店建设项目	沈阳	大连春柳店	沙河口商圈	大连旅顺店	旅顺区
100家连锁店发展项目	北京	东四环	东四环附近	长安新城店	青塔商圈
		密云店	密云核心商圈	西四环店	兴隆商圈
	上海	老西门店	老西门商圈	张扬北店	张扬北路
		嘉定二店	嘉定商圈	川沙店	川沙路商圈
	广州	中山二路店	中山二路商圈	燕桥店	燕岭路商圈
	佛山	顺德陈村店	陈村核心商圈	祖庙店	祖庙商圈
	汕头	汕头三店	陈北商圈	揭阳店	揭阳
	杭州	绍兴诸暨店	诸暨	绍兴解放路店	解放路商圈
	新疆	铁路局店	铁路局商圈	南湖店	南湖商圈

2007 年 2 月 14 日，本公司第二届董事会第三十七次会议通过了《关于信息中心项目建设地点变更的议案》，信息中心项目的建设地点由原江苏软件园徐庄园区变更为南京雨花经济开发区内。

2007 年 4 月 20 日，本公司第二届董事会第四十二次会议通过了《关于部分连锁店发展项目实施地点变更的议案》，六地区连锁店项目之一的在武汉武昌中南路商圈开设连锁店变更为在武汉市武广商圈开设连锁店。

本公司已将上述募集资金的实际使用情况与本公司 2004 年至 2007 年 12 月 31 日止年度报告、中期报告和其他信息披露文件中所披露的有关内容进行逐项对照，实际使用情况与披露的相关内容一致。

苏宁电器股份有限公司董事会
2008 年 2 月 29 日

证券代码：002024　　证券简称：苏宁电器　　公告编号：2008–012

苏宁电器股份有限公司
关于商标使用许可的关联交易公告

本公司及董事会全体成员保证公告的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、关联交易概述

1、交易情况

经苏宁电器股份有限公司（以下简称“公司”）第三届董事会第十二次会议审议通过，同意许可公司第二大发起人股东江苏苏宁电器有限公司及其全资、控股子公司和具有实际控制权的公司使用公司已注册的部分“蘇寧”系列注册商标以及部分“苏宁”及“NS”组合的系列注册商标。若在后期的经营活动中，江苏苏宁电器有限公司及其全资、控股子公司和具有实际控制权的公司需要使用许可使用商标的延申商标，公司可代为申请注册，并许可其使用。

本次关联交易尚需提交公司股东大会审议，公司计划于股东大会批准后与江苏苏宁电器有限公司签署《商标使用许可协议》。

2、关联关系

本次关联交易的关联方为江苏苏宁电器有限公司，2007 年 12 月 31 日其持有本公司 15.17%的股份，为本公司第二大股东。公司董事张近东先生、孙为民先生分别持有江苏苏宁电器有限公司 28%、18%的股权。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》的有关规定，公司与江苏苏宁电器有限公司存在关联方关系。

3、审议程序

根据公司《章程》，中国证券监督管理委员会及深圳证券交易所的有关规定，本议案涉及到的关联董事张近东先生、孙为民先生在董事会表决时，予以回避并放弃了表决权，由非关联的董事表决通过。本公司独立董事也就该关联交易进行了事前审核，并发表了独立意见。

此项关联交易尚须获得股东大会的批准，与该项交易有利害关系的关联股东将放弃在股东大会上对相关议案的投票权。

二、关联方介绍

江苏苏宁电器有限公司成立于 1999 年 11 月 24 日，注册资本 20000 万元，法定代表人马晓咏，注册地址为南京市淮海路 68 号，经营范围为：汽车专用照明电器、电子元件、电工器材和电气信号设备加工制造，房屋租赁、维修，物业管理，室内装饰，园林绿化，经济信息咨询，音像制品零售，茶座，实业投资。百货、黄金、珠宝玉器、工艺美术品、鲜花销售，洗衣服务，柜台、场地租赁，国内商品展示服务。国产、进口化妆品的销售，企业形象策划，人才培训。卷烟、烟丝、雪茄烟零售，国内版图书，期刊零售，零售各类定型包装食品、饮料、酒类。（限指定的分支机构经营）。

截止到 2007 年 9 月 30 日，江苏苏宁电器有限公司总资产为 2,380,946,856.90 元，净资产为 678,605,393.81 元，实现净利润 131,531,616.01 元（上述数据未经过审计）。

三、关联交易标的基本情况

许可江苏苏宁电器有限公司及其全资、控股子公司和具有实际控制权的公司使用公司已在国家商标局注册的注册证号为 805878、811936、809962、811911、809802、807928、803958 的“蘇寧”系列注册商标和注册证号为 1105088、1105006、1104301、1116823、1125480、1113684、1108020、1108594、1105605、1105968、1126026、1121946、1137960、1131980、1133874、1131958、1161730 的“苏宁”及“NS”组合的系列注册商标。

许可使用商标的商品范围为：“蘇寧”系列注册商标第 36 类；第 37 类中的“建筑、工厂建筑、仓库建设和修理、管道建设和修理、室内装潢”；第 38 类；第 39 类中的“出租车运输、旅客运送、观光旅游”；第 40 类；第 41 类中的“娱乐，文娱节目，文娱活动，俱乐部服务，公共游乐场，提供娱乐设施”；第 42 类中的“餐馆，咖啡馆，快餐馆，旅馆，提供展览会设施”。“苏宁”及“NS”组合的系列注册商标第 1 类；第 2 类；第 4 类；第 5 类；第 6 类；第 8 类；第 10 类；第 13 类；第 17 类；第 19 类；第 23 类；第 37 类中的“建筑、工厂建筑、仓库建设和修理、管道建设和修理、室内装潢”；第 38 类；第 39 类中的“出租车运输、旅客运送、观光旅游”；第 40 类；第 41 类中的“娱乐，文娱节目，文娱活动，俱乐部服务，公共游乐场，提供娱乐设施”；第 42 类中的“餐馆，咖啡馆，快餐馆，旅馆，提供展览会设施”。

四、关联交易合同的主要内容和定价政策

（一）关联交易合同的主要内容

公司计划于股东大会批准后与江苏苏宁电器有限公司签署《商标使用许可协议》。拟签署的《商标使用许可协议》主要内容如下：

1、交易双方：苏宁电器股份有限公司（甲方）与江苏苏宁电器有限公司（乙方）

2、交易目的：商标使用许可

3、许可使用商标：注册证号为 805878、811936、809962、811911、809802、807928、803958 的“蘇寧”系列注册商标和注册证号为 1105088、1105006、1104301、1116823、1125480、1113684、1108020、1108594、1105605、1105968、1126026、1121946、1137960、1131980、1133874、1131958、1161730 的“苏宁”及“NS”组合的系列注册商标。

4、许可使用商标的商品范围：“蘇寧”系列注册商标第 36 类；第 37 类中的“建筑、工厂建筑、仓库建设和修理、管道建设和修理、室内装潢”；第 38 类；第 39 类中的“出租车运输、旅客运送、观光旅游”；第 40 类；第 41 类中的“娱乐，文娱节目，文娱活动，俱乐部服务，公共游乐场，提供娱乐设施”；第 42 类中的“餐馆，咖啡馆，快餐馆，旅馆，提供展览会设施”。“苏宁”及“NS”组合的系列注册商标第 1 类；第 2 类；第 4 类；第 5 类；第 6 类；第 8 类；第 10 类；第 13 类；第 17 类；第 19 类；第 23 类；第 37 类中的“建筑、工厂建筑、仓库建设和修理、管道建设和修理、室内装潢”；第 38 类；第 39 类中的“出租车运输、旅客运送、观光旅游”；第 40 类；第 41 类中的“娱乐，文娱节目，文娱活动，俱乐部服务，公共游乐场，提供娱乐设施”；第 42 类中的“餐馆，咖啡馆，快餐馆，旅馆，提供展览会设施”。

5、许可使用期限：乙方可在甲方拥有“苏宁”系列注册商标的专用权期限内无期限使用。

6、许可使用费用：乙方每年向甲方支付商标使用费人民币壹佰万元整，自本签署之日起按年支付。

6、其他约定：

（1）若乙方在其后期经营活动中，需要使用许可商标的延申商标，甲方可代为申请注册，并许可其使用。办理延申商标注册及延申商标维护费等相关费用，由乙方按实际发生数予以支付。

（2）后期若由于甲方经营需要，需使用部分或全部前述已许可乙方使用注册商标，甲方有权终止本协议，乙方已支付的商标使用费予以相应退回。

（二）许可使用费的定价依据

由于历史渊源关系，双方协商确定商标许可使用费。

五、进行关联交易的目的以及本次关联交易对上市公司的影响情况

由于历史渊源关系，江苏苏宁电器有限公司名称中有“苏宁”字号，并一直使用“苏宁”字号从事日常经营活动。此次商标使用许可明确了江苏苏宁电器有限公司及其全资、控股子公司或拥有实际控制权的公司使用“苏宁”字号及注册商标的范围，进一步加强了公司对注册商标使用的管理。

此次许可使用的商标均为公司在 1995 年至 1997 年期间获得的原 VI 标识商标，不包括公司目前已经启用新的 VI 标识，且许可使用商标的商品范围与公司主营业务范围无关。

综上，公司许可江苏苏宁电器有限公司及其全资、控股子公司或拥有实际控制权的公司使用公司已注册的部分“蘇寧”系列注册商标以及部分“苏宁”及“NS”组合的系列注册商标没有损害公司利益，对公司独立性、主营业务没有影响。

六、独立董事的意见

本次关联交易行为能够明确江苏苏宁电器有限公司及其全资、控股子公司或拥有实际控制权的公司使用“苏宁”字号及注册商标的范围，进一步加强了公司对注册商标使用的管理。

关联交易已经公司第三届董事会第十二次会议非关联董事审议通过，其程序是合法、合规的；交易是双方在协商一致的基础上达成的，许可使用且关联交易不存在损害公司及股东利益的情形。交易是双方在协商一致的基础上达成的，商标使用费在遵循市场原则下协商确定，体现了公开、公平、公正的原则；关联交易不存在损害公司及其他股东利益的情形。

七、保荐机构意见

经核查，此项关联交易的目的是为了加强对注册商标使用的管理。本关联交易将提交苏宁电器股东大会由非关联股东审议表决，决策程序合规，定价公允。本机构对此项关联交易无异议。

八、备查文件目录

1）第三届董事会第十二次会议决议；

2）独立董事意见；

3）保荐机构意见。

特此公告。

苏宁电器股份有限公司董事会
2008 年 2 月 29 日

证券代码：002024　　证券简称：苏宁电器　　公告编号：2008–013

苏宁电器股份有限公司
独立董事对相关事项发表的独立意见

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、独立董事关于公司前期会计事项调整的独立意见：

通过对公司前期调整事项的调整内容以及调整事项对公司财务状况和经营成果的影响的了解，我们认为：本次前期会计调整事项，符合相关财务会计制度的规定。董事会关于本次会计调整的理由是合理和充分的。同意本次调整事项。

二、独立董事关于公司 2007 年度关联交易的审核意见

公司对 2007 年的关联交易已进行了充分披露。公司 2007 年的关联交易遵循了客观、公正、公平的交易原则，不存在任何内部交易，严格执行《股票上市规则》及《公司法》的各项规定，履行了相应的法定程序，并在关联方回避的情况下表决通过，因而没有损害到公司和其他非关联方股东的利益。

三、独立董事关于续聘会计师事务所的独立意见

根据中国证监会《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》及《公司章程》的有关规定，作为公司的独立董事，对公司第三届董事会第十二次会议《关于续聘会计师事务所的议案》，发表独立意见如下：

普华永道中天会计师事务所有限公司在担任本公司各专项审计和财务报表审计过程中，坚持独立审计准则，较好地履行了双方签订的《业务约定书》所规定的责任和义务，同意续聘普华永道中天会计师事务所有限公司为公司 2008 年度审计机构。

四、独立董事关于商标使用许可的独立意见

本次关联交易行为能够明确江苏苏宁电器有限公司及其全资、控股公司或拥有实际控制权的公司使用“苏宁”字号及注册商标的范围，进一步加强了公司对注册商标使用的管理。

关联交易已经公司第三届董事会第十二次会议非关联董事审议通过，其程序是合法、合规的；交易是双方在协商一致的基础上达成的，许可使用且关联交易不存在损害公司及股东利益的情形。交易是双方在协商一致的基础上达成的，商标使用费在遵循市场原则下协商确定，体现了公开、公平、公正的原则；关联交易不存在损害公司及其他股东利益的情形。

五、独立董事对公司与关联方资金往来、公司累计和当期对外担保情况的独立意见

根据中国证监会证监发[2003]56 号《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知》、深圳证券交易所《股票上市规则》和中国证监会江苏监管局苏证监公司字〔2006〕8 号《关于规范独立董事对于担保事项专项说明和独立意见的通知》的要求，我们作为苏宁电器股份有限公司（以下简称“公司”）的独立董事，本着对公司、全体股东及投资者负责的态度，对公司与关联方的资金往来和对外担保情况进行了仔细的核查，并发表以下独立意见：

1、公司控股股东不存在占用公司资金的情况，也不存在以前年度发生并累计至 2007 年 12 月 31 日的违规关联方占用资金情况。公司与江苏苏宁电器有限公司、南京苏宁中央空调工程有限公司等公司发生的资金往来均为正常性资金往来。

2、公司不存在为控股股东及其关联方提供担保的情况，也不存在直接或间接为资产负债率超过 70%的被担保对象提供担保的情况；

截至 2007 年 12 月 31 日，公司实际提供的尚未履行完毕的担保总额为 690,050 千元，占公司 2007 年 12 月 31 日经审计净资产的 14.92%，不存在对外担保总额超过净资产 50%的情况，且所有担保均为对控股子公司的担保，被担保方盈利状况良好。

公司在实施上述担保时均已严格按照《公司法》、《上市规则》、《公司章程》的有关规定，执行对外担保的有关决策程序，履行对外担保情况的信息披露义务，如实提供了公司全部对外担保事项，信息披露准确、完整，担保风险已充分揭示。

公司不存在违规对外担保事项，能够严格控制对外担保的风险，没有明显迹象表明公司可能因对外担保承担连带清偿责任，不存在与“证监发[2003]56 号”文、“证监发[2005]120 号”文、《股票上市规则》规定相违背的情形。

独立董事：沈坤荣、孙剑平、戴新民
2008 年 2 月 29 日

股票代码：002024　　证券简称：苏宁电器　　公告编号：2008–014

苏宁电器股份有限公司董事会
关于召开 2007 年年度股东大会的议案

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、会议召开的基本情况

苏宁电器股份有限公司（以下简称“公司”）第三届董事会第十二次会议审议通过了《关于召开 2007 年年度股东大会的议案》。

1、会议召集人：公司董事会

2、会议时间：2008 年 3 月 20 日（星期四）上午 10:00

3、会议地点：江苏省南京市淮海路 68 号苏宁电器大厦公司 17 楼会议室

4、会议召开方式：现场表决

二、会议审议事项

1、《2007 年度董事会工作报告》；

2、《2007 年度监事会工作报告》；

3、《2007 年度财务决算报告》；

4、《2007 年年度报告》及《2007 年年度报告摘要》；

5、《2007 年度利润分配预案》；

6、《关于 2007 年度募集资金年度使用情况的专项报告》；

7、《关于前次募集资金使用情况报告》；

8、《关于续聘会计师事务所的议案》；

9、《关于商标使用许可的议案》；

10、《关于增加公司经营范围的议案》；

11、《关于修改公司 < 章程 > 的议案》。

本公司独立董事将在本次股东大会上进行述职。

三、会议出席对象

1、截止 2008 年 3 月 14 日（星期五）下午 15:00 交易结束后，在中国证券登记结算有限公司深圳分公司登记在册的本公司全体股东。股东可以委托代理人出席会议和参加表决，该股东代理人不必是公司的股东。

2、公司董事、监事、其他高级管理人员、聘任律师及保荐机构代表。

四、会议登记办法

1、登记时间：2007 年 3 月 17 日、18 日（上午 9:00–12:00，下午 14:00–17:00）；

2、登记方式：自然人须持本人身份证、股东账户卡、持股证明进行登记；法人股东须持营业执照复印件、法定代表人授权委托书、股东帐户卡和出席人身份证进行登记；委托代理人须持本人身份证、授权委托书、委托人身份证、股东账户卡和持股凭证进行登记；异地股东可以书面信函或传真方式办理登记。以上投票代理委托书必须提前 24 小时送达或传真至公司董秘办公室。

3、登记地点：苏宁电器股份有限公司董秘办公室（江苏省南京市淮海路 68 号）。信函登记地址：公司董秘办公室，信函上请注明“股东大会”字样，通讯地址：江苏省南京市淮海路 68 号苏宁电器股份有限公司董秘办公室，邮编：210005；传真号码：025–84467008。

五、其他

1、会期半天，与会股东食宿和交通自理。

2、会议咨询：公司董秘办公室（江苏省南京市淮海路 68 号）

联系电话：025–84418888–888122，联系人：韩枫

特此公告。

苏宁电器股份有限公司董事会
2008 年 2 月 29 日

附件：

授权委托书

兹全权委托　　先生（女士）代表我单位（个人），出席苏宁电器股份有限公司 2007 年年度股东大会并代表本人依照以下指示对下列议案投票。若委托人没有对表决权的形式方式做出具体指示，受托人可行使酌情裁量权，以其认为适当的方式投票赞成或反对某议案或弃权。

序号	议案内容	表决意见		
		赞成	反对	弃权
1	《2007 年度董事会工作报告》			
2	《2007 年度监事会工作报告》			
3	《2007 年度财务决算报告》			
4	《2007 年年度报告》及《2007 年年度报告摘要》			
5	《2007 年度利润分配预案》			
6	《关于 2007 年度募集资金年度使用情况的专项报告》			
7	《关于前次募集资金使用情况的报告》			
8	《关于续聘会计师事务所的议案》			
9	《关于商标使用许可的议案》			
10	《关于增加公司经营范围的议案》			
11	《关于修改 < 公司章程 > 的议案》			

委托人姓名或名称(签章)：　　委托人持股数：

委托人身份证号码（营业执照号码）：　　委托人股东账户：

受托人签名：　　受托人身份证号：

委托书有效期限：　　委托日期：2008 年　月　日

附注：

1、如欲投票同意议案，请在“同意”栏内相应地方填上“√”；如欲投票反对议案，请在“反对”栏内相应地方填上“√”；如欲投票弃权议案，请在“弃权”栏内相应地方填上“√”。

2、授权委托书剪报、复印或按以上格式自制均有效；单位委托须加盖单位公章。