（上接A14版）

发行人最近三年内不存在资金被控股股东、实际控制人及其关联方违规占用，或者为控股股东、实际控制人及其关联方提供担保的情形。

（三）关联交易制度

母公司由于仅作为投资主体，并不从事具体经营业务，无日常性关联交易，未制定关联交易相关制度。

新华百货作为在上海证券交易所上市的企业，已根据《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所上市公司内部控制指引》、《上市公司治理准则》等法律法规、规章和《银川新华百货商业股份有限公司公司章程》制定《银川新华百货商业股份有限公司关联交易管理制度》。新华百货股东大会、董事会对关联交易具有审批权限。

物美商业作为在香港联合交易所上市的企业，将按照香港联合交易所《上市规则》中的相关要求对关联交易进行内部决策及信息披露。

五、发行人的控股股东及实际控制人情况

（一）控股股东

控股股东：北京卡斯特科技投资有限公司

法定代表人：王坚平

成立时间：1992年9月

注册资本：12,000.00万元

公司类型：有限公司

经营范围：高科技项目投资；电子计算机软硬件、机电一体化的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；设备租赁（不含汽车租赁）；销售建筑材料、汽车配件、机械电器设备、医疗器械、文化办公设备、五金交电、仪器仪表、日用百货、土产品、金属材料；经济信息咨询（不含中介服务）。

截至2014年12月31日，北京卡斯特科技投资有限公司母公司口径经审计的总资产25,818.78万元，净资产4,418.48万元，2013年年度实现主营业务收入0万元，净利润-2.07万元。北京卡斯特科技投资有限公司所持有的发行人股份未进行质押。

（二）发行人实际控制人

发行人的实际控制人为张文中，截止2015年3月31日，张文中持有北京中胜华特科技有限公司99.00%的股份、北京京西硅谷科技有限公司100.00%的股份，上述两家公司分别持有北京卡斯特科技投资有限公司20.00%和80.00%的股份。张文中合计拥有物美控股97.02%的股份。

张文中于1962年7月出生于山东，1983年从南开大学数学系毕业，先后在中科院系统科学研究所、美国斯坦福大学攻读博士及博士后。1994年，张文中在北京创立物美商城，并开设了北京第一家大型超市。

物美控股集团实际控制的香港上市公司北京物美商业集团股份有限公司（01025.HK）2006年11月12日公告载明，公司实际控制人、原董事长张文中因协助有关部门调查辞去该公司董事长职务；2006年11月27日，张文中辞去该公司执行董事职务。该公司股票因此停止在香港证券交易所交易。2007年9月19日，该公司再次发出公告，公司已聘请独立第三方进行审计，张文中未挪用或占用公司资产，未造成公司经营损失。该公司股票恢复正常交易。张文中事件对物美控股集团的发展产生不利影响。

该公司实际控制人的股份没有进行任何形式的质押。

（三）公司与实际控制人之间的产权及控制关系图

（四）控股股东的其他主要对外投资情况

截至2015年3月31日，除物美控股外北京卡斯特科技投资有限公司对外投资情况见下表：

名称	注册资本（单位：万元）	持股比例	经营范围
北京卡斯特工业工程公司	100.00	0.42%	信息工程
北京卡斯特新技术开发公司	1,000.00	4.17%	信息工程
北京卡斯特信息系统技术有限公司	2,353.00	9.81%	信息工程
物美控股集团有限公司	15,000.00	62.53%	零售
北京博拓投资开发公司	590.00	2.46%	信息工程
北京博美物业管理有限责任公司	150.00	0.63%	物业管理
北京敬业和康投资咨询中心	1,000.00	4.17%	信息工程
北京北美物产集团	796.17	3.32%	贸易
北京康平投资担保有限公司	3,000.00	12.51%	投资、担保

六、发行人董事、监事、高级管理人员基本情况

（一）董事、监事、高级管理人员基本情况

截至2015年3月31日，发行人现任董事、监事及高级管理人员基本情况如下：

姓名	性别	出生日期	职务	任期起止日期	持有公司股权/债权
张斌	男	1965.1.19	董事长	2013.2.17-2016.2.17	-
徐莹	女	1964.1.30	董事	2013.3.19-2016.3.19	-
张令	男	1965.2.28	董事	2013.2.17-2016.2.17	-
周全	男	1967.9.29	董事	2015.6.8-2018.6.8	-
尚莉	女	1971.8.6	监事	2013.2.17-2016.2.17	-
张令	男	1965.2.28	经理	2013.3.19-2016.3.19	-
曲奎	男	1966.12.14	财务副总裁	2013.6.17-2016.6.17	-

（二）董事、监事、高级管理人员简介

1、董事

张斌先生，出生于1965年，董事长。毕业于华中工学院，获学士学位；1991年毕业于中国科学院研究生院，获硕士学位，1994年参与物美集团创建，历任部门负责人、分公司负责人、物美集团副总裁、集团总经理，现任物美控股集团董事长、总裁。

徐莹女士，出生于1964年，董事。毕业于天津大学并取得文学学士学位，于2002年5月取得美国俄克拉荷马市大学曼德斯商学院的工商管理硕士学位。自1987年8月至2001年7月，于天津国际信托投资公司担任投资经理；自1996年10月至2001年7月，徐女士代表天津国际信托投资公司出任其合资企业LG公司的董事、副总裁。自2001年8月受聘为天津财经大学副教授，从事企业物流及供应链管理的教学和研究。自2004年10月加入物美公司，目前担任物美控股集团有限公司董事。

张令先生，出生于1965年，法定代表人。获得清华大学电机系工学学士学位，从1995年至今在物美控股集团有限公司历任投资部经理、投资总监、等职位，现在物美控股集团有限公司担任董事，副总裁，兼任经理。

周全先生，出生于1957年，董事。毕业于中国科学技术大学，1984年获科学院硕士学位，1989年获美国Rutgers大学光纤专业博士学位。1993年加入IDG资本，1995年开始主持IDG资本在中国的投资工作。曾主持参与多项美国航天局的光纤器件研究，获多项NASA奖，并持有美国光纤器件专利。现在物美控股集团有限公司担任董事。

2、监事

尚莉女士，出生于1971年，监事。毕业于中国记协职工新闻学院，获大专学历。自1991年7月至1993年6月，任职于卡斯特集团有限公司；自1993年7月至2002年6月，任职于北京网商世界有限公司；自2002年6月至2007年4月，任职于绿色安全农产品物流信息中心；自2007年4月至2008年5月，任职于北京物美商业集团股份有限公司内审部门；自2008年6月至今，担任物美控股集团有限公司监事。

3、其他高级管理人员

张斌先生，现在物美控股集团有限公司担任董事长，兼任总裁。具体简历见本章节董事简介。

张令先生，现在物美控股集团有限公司担任董事，兼任副总裁、经理。具体简历见本章节董事简介。

曲奎先生，出生于1966年12月14日。毕业于南开大学，获本科学士学历，1989年至1995年在国家审计署商贸司工作，1995年至2002年先后任中国汽车贸易公司总公司副处长、总会计师，广州公司总经理，2002年至2004年任中国泰隆科技投资有限公司董事长，2005年至2013年任北京市亿隆实业股份有限公司总裁，2013年6月至今任物美控股集团有限公司财务副总裁。

（三）董事、监事、高级管理人员兼职情况

截至2015年3月31日，发行人现任董事、监事及高级管理人员的兼职情况如下：

姓名	职务	在本公司之外的其他单位兼职情况	任职单位与公司的关联关系
张斌	董事长、总裁	-	-
徐莹	董事	北京物美商业集团股份有限公司总裁	子公司
张令	董事、副总裁	-	-
尚莉	监事		
周全	-	-	-
曲奎	财务副总裁	银川新华百货商业集团股份有限公司董事长	子公司

七、发行人的主要业务

（一）主营业务概况

发行人是国内最早以连锁方式经营超市的现代商业流通企业集团公司。目前已发展成为多种业态经营的连锁商业集团，属于多元化零售业。公司主营业务收入主要来源于商业零售，以百货和超市业态为主，还包括家电等板块；目前基本集中在北京、银川、天津和浙江等地。下属子公司包括北京物美商业集团股份有限公司（01025.HK）和银川新华百货商店股份有限公司（600785.SH）两家上市公司。

1、超市业务板块

超市业务一直是公司最主要的收入来源，也是公司最先涉足的业务领域。超市业务业态主要包括社区购物中心、大卖场、综合超市和便利店等，其中大卖场、综合超市为公司经营的主力业态和发展方向。公司门店地域分布广泛，目前主要集中在北京、银川、天津及浙江等地区。

超市业务板块的经营管理模式主要为“直营＋特许加盟”，其中直营模式一直是公司经营的重心，特许加盟主要是针对便利店的模式进行开展。直营店为发行人直接投资所建设的店铺，主要的盈利模式为销售商品收入、出租店铺经营场地的收入、服务费收入（来自供应商的收入，包括店铺陈列收入及宣传收入）及卖废品的收入等；加盟店的收入主要为收取的加盟费及对加盟店收取的配送费的收入，加盟店的收费标准为：每个加盟店每年5,000-20,000元。

2、百货业务板块

公司百货业务板块业务是公司除超市业务外，另一主营业务领域。公司的百货业务板块主要包括其子公司新华百货所经营的10家百货商场和北京市的1家百货商场。

公司的百货业务目前的盈利模式主要包括联营模式、自营模式和物业租赁等模式，其中联营模式是现阶段最主要的盈利模式。

（1）联营模式

联营模式是指供应商在百货店指定区域设立品牌专柜，由百货店营业员及供应商的销售人员共同负责销售。在商品未售出的情况下，该商品仍属于供应商所有，百货公司不承担该商品的跌价损失及其他风险。百货店在商品售出后，按照企业会计准则的规定根据提成金额核算结转毛利，供应商按售价扣除与百货店约定的分成比例后开具发票给公司。供应商与百货店的分成比例通过协商方式决定。

联营模式已成为我国百货零售业最主要的经营模式之一。一方面，联营模式下顾客在百货店购买商品后，获得的是百货店统一的销售发票，一旦出现质量问题，也由百货店承担责任；另一方面，联营模式下商品销售由百货店销售人员及供应商派出的销售人员共同负责，而销售人员、宣传、客户维护、营销及策划一般全部由百货店统一管理，以此可以突出百货店的整体形象，并最大程度上保护了消费者的合法权益。同时，联营模式减小了百货店的经营风险。

（2）自营模式

自营模式又称经销模式，是指百货公司采购商品验收入库后纳入库存管理，公司负责商品的销售，承担商品所有权上的存货风险，但同时获得进销差价带来的利润。零售价格及实际促销价格由百货公司自行决定，通常有一定退货换货率以及因市场变化而发生的调价补偿。

（3）物业租赁模式

物业租赁模式是指在经营场所里进行的租赁经营，其利润来源于租金收入扣除物业成本后的余额。根据租赁对象的不同，可分为两类：一类是配合百货门店零售业务，满足顾客其他消费需求的服务补充，例如银行、通信、餐厅、快餐店、电影院、娱乐项目等；另一类以百货公司为主营业态，运用购物中心理念，按公司统一规划租赁给其他品牌供应商或代理商用于商品零售服务，以满足各消费群体的不同需求。

3、家电和其他业务板块

公司的家电业务板块主要由其子公司新华百货旗下的银川新华百货东桥电器有限公司经营。另外，由于零售业务的经营特点，公司其他业务为公司主营业务必不可少的组成部分。其他业务收入主要为出租店铺经营场地所取得的收入、为供应商的产品在卖场内进行陈列及宣传取得的收入、销售废品（如：商品包装纸箱等）收入、向客户提供物流配送服务所收取的物流费收入等。

（二）主营业务经营情况

1、经营情况综述

公司针对百货、超市和家电零售业经营特点进行分业管理，以知名品牌“物美”、“美廉美”、“老大房”“新华百货”经营其零售业务。经过10多年的发展，公司从单一业态发展到多元化业态，由单一超市发展为大卖场、综合超市、便利超市(含便利店)、百货四位一体的新集群，通过各种业态形式全方位满足不同消费者的生活需求。

公司经营区域从北京向银川、天津、浙江等地区渐进，超市数量由1994年的1家发展到目前的722家，实现了规模化经营；百货有银川新华百货、银川老大楼、现代城店、北京京北大世界等11家大型百货商场，其中10家属于新华百货，1家属于北京物美商业公司；家电板块分为电器零售、电器批发、手机零售三部分，归属于新华百货公司下属子公司银川新华百货东桥电器有限公司，在银川地区共有94家门店。

合并口径下，截至2014年12月31日，公司总资产279.31亿元，净资产98.40亿元，2014年度公司实现营业收入289.48亿元，净利润13.87亿元。

合并口径下，截至2015年3月末，公司总资产297.70亿元，净资产101.98亿元，2015年1-3月公司实现营业收入88.59亿元，净利润2.15亿元。

公司最近三年及一期的营业收入构成情况

金额单位：万元

项目	2015年1-3月		2014年度		2013年度		2012年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务：	787,507.40	88.89%	2,554,391.29	88.24%	2,341,798.81	90.09%	2,122,493.58	89.04%
超市	642,465.22	72.52%	2,059,882.12	71.16%	1,847,058.66	71.06%	1,661,826.25	69.72%
百货	102,620.80	11.58%	351,914.09	12.16%	347,104.34	13.35%	323,191.26	13.56%
家电	42,421.33	4.79%	142,595.08	4.93%	147,635.81	5.68%	137,476.07	5.77%
其他业务收入：	98,432.21	11.11%	340,381.11	11.76%	257,682.88	9.91%	261,165.68	10.96%
合计	885,939.56	100.00%	2,894,772.40	100.00%	2,599,481.69	100.00%	2,383,659.26	100.00%

公司最近三年及一期的营业成本构成情况

金额单位：万元

项目	2015年1-3月		2014年度		2013年度		2012年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务：	700,584.80	99.98%	2,258,032.89	99.98%	2,046,716.42	100.00%	1,891,564.73	100.00%
超市	548,827.65	83.46%	1,861,637.11	82.43%	1,635,852.50	79.93%	1,508,103.75	79.73%
百货	81,130.57	11.58%	277,127.49	12.27%	285,431.72	13.95%	265,580.03	14.04%
家电	34,626.53	4.94%	119,268.29	5.28%	125,432.20	6.13%	117,880.95	6.23%
其他业务成本：	112.00	0.02%	518.66	0.02%	341.92	0.00%	227.97	0.00%
合计	700,696.75	100.00%	2,258,551.55	100.00%	2,047,058.34	100.00%	1,891,792.70	100.00%

从公司近年收入情况来看，公司营业收入保持上升趋势。2012年、2013年、2014年和2015年1-3月，公司实现营业收入分别为2,383,659.26万元、2,599,481.69万元、2,894,772.40万元和885,939.56万元。营业收入主要由超市、百货、家电和其他业务组成。

从收入构成情况看，超市业务一直是公司的最主要的业务板块，且在营业收入中占比存在逐年上升趋势。2012年、2013年、2014年和2015年1-3月，超市业务实现收入在营业收入中占比分别为69.72%、71.06%、71.16%和72.52%；其次是百货业务板块，2012年、2013年、2014年和2015年1-3月百货业务实现收入在营业收入中占比分别为13.56%、13.35%、12.16%和11.58%；再次是家电业务板块，2012年、2013年、2014年和2015年1-3月，家电业务实现收入在营业收入中占比分别为5.77%、5.68%、4.93%和4.79%。

除以上几个板块外，由于零售业务的特征，公司还有其他业务板块。公司其他业务板块的收入主要包括出租店铺经营场地的收入、对供应商提供服务的收入、卖废品的收入及对加盟店收取的配送费的收入等。2012年、2013年、2014年和2015年1-3月，其他业务实现收入在营业收入中占比分别为10.96%、9.91%、11.76%和11.11%。

公司最近三年及一期毛利润构成情况

金额单位：万元

项目	2015年1-3月		2014年度		2013年度		2012年度	
	毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比
主营业务：	86,922.60	46.92%	296,358.40	46.58%	295,082.39	53.42%	230,928.85	46.96%
超市	57,637.57	31.11%	198,245.01	31.16%	211,206.16	38.24%	153,722.50	31.25%
百货	21,490.23	11.60%	74,786.60	11.75%	61,672.62	11.17%	57,611.23	11.71%
家电	7,794.80	4.21%	23,326.79	3.67%	22,203.61	4.02%	19,595.12	3.98%
其他业务毛利：	98,320.21	53.08%	339,862.45	53.42%	257,287.20	46.58%	260,937.71	53.05%
合计	185,242.81	100.00%	636,220.85	100.00%	552,369.60	100.00%	491,866.56	100.00%

公司最近三年及一期的营业毛利率情况

项目	2015年1-3月	2014年度	2013年度	2012年度
主营业务：	11.04%	11.60%	12.60%	10.88%
超市	13.00%	13.00%	11.43%	9.25%
百货	20.94%	21.25%	17.77%	17.83%
家电	18.37%	16.36%	15.04%	14.25%
其他业务毛利率：	99.89%	99.85%	99.87%	99.91%
合计	20.91%	21.98%	21.25%	20.63%

从毛利润构成看，2012年、2013年、2014年和2015年1-3月，公司主营业务毛利润占比分别为46.95%、53.42%、46.58%和46.92%。其中，超市业务毛利润占比分别为31.25%、38.24%、31.16%和31.11%；其他业务毛利润占比分别为53.05%、46.58%、53.42%和53.08%。

从毛利率方面看，2012年、2013年、2014年和2015年1-3月，公司毛利率分别为20.63%、21.25%、21.98%和20.91%，呈逐步上升趋势。这是由于近年来，公司通过建立大型物流配送中心形成高效的配送体系、投入WINBOX等项目形成强大的信息系统、“农超对接”等方面的大力发展，增强了自身盈利能力。

主营业务毛利率分别为10.88%、12.60%、11.04%和11.60%，基本保持稳定。其中，超市业务毛利率分别为9.25%、11.43%、13.00%和13.00%；百货业务毛利率分别为17.83%、17.77%、21.25%和20.94%；家电业务毛利率分别为14.25%、15.04%、16.36%和18.37%。主营业务毛利率基本符合行业特征。其他业务的毛利率相当高，是由于公司其他业务收入主要以租金收入、费用收入为主，主要支出已经包含在卖场正常的主营业务经营成本和支出范围内，基本没有营业成本，故最近三年及一期公司其他业务毛利率均接近100%。

2、发行人各板块经营情况分析

（1）超市业务板块

①经营概况

2012年、2013年、2014年和2015年1-3月的超市业务收入分别为1,661,826.25万元、1,847,058.66万元、2,059,882.12万元和642,465.22万元，在营业收入中占比分别为69.72%、71.06%、71.16%和72.52%。

截至2015年3月末，直营店实现销售收入582,982.65万元，占公司超市业态收入的100%；加盟店实现营业收入1,845万元，计入公司其他业务板块核算，占公司主营业务收入的比例很小。

②区域分布情况

公司门店地域分布广泛，主要集中在北京、银川、天津及浙江等地区。

截至2015年3月31日公司门店分布情况表

单位：家

地区	直营大卖场	直营综合超市	直营便利超市	加盟便利超市	合计
北京	116	80	93	-	289
浙江	24	49	110	59	242
天津	17	4	26	-	47
银川	37	22	75	-	144
合计	194	155	304	59	722

截至2015年3月31日，公司共有超市门店722家，其中，直营大卖场194家、直营综合超市155家、直营便利超市304家、加盟便利超市59家。较2014年来说，公司新增直营大卖场11家，直营综合超市12家，直营便利超市9家。

北京地区是公司业务开展的核心区域，合计共有289家门店，其中直营大卖场116家，直营综合超市80家。一方面，北京地区人口高度密集、城镇居民平均每人可支配收入高速增长；另一方面，在北京地区物美具有一定的品牌知名度和约33.33%的市场占有率。另外，巩固北京门店的数量优势也符合公司“在优势区域密集开店，在新开区域快速布局”的发展规划。

根据公司短期发展计划看，公司将持续在以京津冀为中心的华北、以浙江为中心的华东及以宁夏为中心的西北通过购买或租赁商业物业的形式拓展百货、大卖场、生活超市、便利超市等业态的实体店铺并探索其他形式的新业态店铺，最大限度的满足不同顾客的需求。目前，浙江地区已拥有110家直营便利超市和59家加盟便利超市，在便利超市方面处于四个区域之首，这也是考虑到浙江地区的市场成长潜力和消费者购买力；同时，天津和银川地区也具备进一步提升盈利能力的潜力。

截至2014年末公司超市收入地区占比情况表

金额单位：万元

地区	收入	占比
北京	1,201,231.53	58.32%
浙江	367,223.13	17.83%
银川	246,081.96	11.95%
天津	245,345.50	11.91%
合计	2,059,882.12	100.00%

2014年度，公司各地区超市营业收入排名分别为：北京地区实现营业收入1,201,231.53万元，占超市业态收入的58.32%；浙江地区实现营业收入367,223.13万元，占超市业态收入的17.83%；银川地区实现营业收入246,081.96万元，占超市业态收入的11.95%；天津地区实现营业收入245,345.50万元，占总营业收入的11.91%。公司超市业态收入按地区排名基本保持稳定，以北京为重点的华北地区仍排在首位，其次为浙江和银川。

③采购情况

公司采购主要采用集中采购、联合采购的模式，由于自身业务经营发展区域集中度较高，所以现在采购以集中采购为主，以较为充分地发挥集中采购的规模优势。公司以两大区域之内的集中统一采购为主，进而实现主要品牌的全国一体化采购。公司注重与优质供应商之间建立长期合作关系，通过建立库存商品管理库，允许供应商参与监督货品的销售和库存；建立供应商特约观察员制度等措施，不断优化零供关系；建立商品品牌及供应商等级评价制度，通过每月供应商销售占比分析和单品贡献分析，对供应商级别进行对比，动态调整供应商的级别，培养主力和战略合作伙伴级的供应商。

近年来，公司在采购方面推进了“农超对接”、“基地直采”，以提高农产品商品质量，降低采购成本，拓展毛利空间。公司以山东为主要采购基地，以河北、四川、福建、新疆、海南等特色蔬果产地为补充，通过实施订单农业和科技化管理，形成了快速的订单响应机制，建立了“农户→配送中心→超市→顾客”的采购模式，缩短了采购周期。

公司一般与供货商每年签订意向性采购合同，约定采购价格，在市场价格发生较大变化时由公司与供货商重新商定，合同签订时间一般为1年。

从2012年至2015年3月末，公司前五名供应商在公司总供应金额的占比基本保持在7%以下。公司的供应商较为分散，有利于公司在供应中占据较为有利的地位。

2014年度公司超市业务前五名供应商统计表

金额单位：万元

排名	公司名称	供应金额	总供应金额中占比
1	北京朝批商贸股份有限公司	5,552.73	1.18%
2	北京三元食品股份有限公司	3,215.87	0.68%
3	内蒙古伊利集团股份有限公司北京分公司	2,768.92	0.59%
4	华润五丰营销（深圳）有限公司北京分公司	2,529.96	0.54%
5	山东东顺国际贸易有限公司	2,389.45	0.51%
总计		16,456.93	3.50%

公司严格实行商品进货渠道及种类的资质审核。对于自主品牌商品、生鲜等风险性高的商品渠道进行实地考察、重点监控，从源头上降低质量风险，按一户一档建立供应商信用档案；对于在售商品按风险性高低采取不同的措施监控管理，安排专人实行不定期随机抽样送商品质量检测中心及时检测，保障超市食品的品质和安全。凡超过保质期及出现质量问题商品，一经发现，立即报损，以此来保证公司所售货物的质量。

④商品的配送情况

a）公司的配送中心

公司为解决业务扩张所带来的物流需求的增加，在依靠供应商自身物流体系供货的同时，致力于打造自身物流体系，以进一步降低进货及物流成本，优化门店商品供给管理，提升店铺商品到货率。

公司目前拥有3个仓储配送中心，其中2010年公司正式启用了华北物流配送中心，该配送中心为发行人与北京三元集团合作，由发行人同三元集团签订20年的土地租赁合同，三元集团按照物美的需求为其定制的专业化配送中心，其占地面积7万平方米，是公司最大的配送中心，可实现针对京津地区大部分干货、生鲜、果蔬等商品的集中统一配送，同时也可以实现家电商品等的宅配业务。

租金标准为：常温仓库（依国家丙2类标准确定）租金：第1年至第4年为0.75元/平方米/天，此后每3年为一个租金调整期，第5年至第7年在前4年的基础上递增5%，即0.79元/平方米；第8至第10年租金为0.83/平方米/天，以此类推，直至合同期满。冷冻冷藏仓库租金为：第1至第4年为2.20元/平方米/天，此后每3年为一个租金调整期，第5年至第7年在前4年的基础上递增5%，即2.31元/平方米，第8至第10年租金为2.43/平方米/天，以此类推，直至合同期满。

公司配送中心租金情况表

单位：万元/年

序号	配送中心	2014年以前	2015-2018年	2019-2021年
1	华北物流配送中心	4,159	3,545	2,814
2	华东物流配送中心	1,024	256	-
3	大红门物流配送中心（已关闭）	1,542	-	-
4	杨台天津配送中心	512	-	-

华北物流配送中心：该配送中心位于北京东五环，毗邻机场高速，主体建筑有三座，其中两座为冷冻冷藏库，一座为常温库，该配送中心年配送能力高达74.50亿元，不仅为北京地区所有门店提供快捷的物流服务，同时也可以覆盖天津、河北的部分门店。

华东物流配送中心：该配送中心位于杭州余杭区，分仓库、办公楼和停车场三块区域，仓库面积13,160平方米，办公楼面积712平方米，停车场面积3,300平方米。每年的配送能力为15亿-20亿元，主要配送的物品为常温干货、家电产品、生鲜蔬菜和水果，配送范围为浙江省的直营及加盟店铺。

杨台天津配送中心：该配送中心位于天津东外环线杨台棉麻仓库，主要负责物美天津所有店铺常温商品的配送。杨台天津配送中心是运用仓库管理系统(WMS)进行货位管理，面积近1万平方米，配送品项3,000多种，主要为零售配送。

b）公司的物流配送流程

i. 从供货商到配送中心的流程

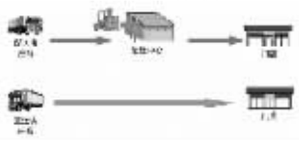
公司采购部在完成采购商品的工作后，通过信息搜集和汇总及时制定和调整进货计划，确保门店经营的正常需求。供应链计划部将公司订货信息通过信息系统传送给供应商和配送中心，供应商按照需求信息送货，待供应商完成送货后，配送中心进行入库定位、存放、定位拣选、出货、配送在内的多项物流业务。各门店订货信息传输到本部进行分单，分单完成后，将验收通知信息传输到配送中心，由配送中心统一配送。

公司物流配送图

ii. 从配送中心至门店的流程

供应商配送的货物进入配送中心后，按两种方式进行配送，一类是通过型，即货物进入配送中心后，不进入库存，直接理货出库进行配送；一类是存储型，即货物进入配送中心后，进入配送中心库存并划分储位，出库时根据需求进行拣选、理货等作业，最后完成商品配送。按供应商、商品配送形式不同，公司的配送模式主要分为直配供应商、协配供应商和日配供应商。其中，直配供应商的配送末端位于物美配送中心，之后再由配送中心将商品配送到各个门店，按供应商货源不同，分为本地独立供应商、异地独立供应商、供应商配送中心，其成分主要是一些较大规模的供应商，或是具备健全配送体系的供应商；日配供应商和协配供应商的配送末端位于门店，其成分主要是规模较小的供应商，或对保存期限、保存温度等要求很高的冷鲜商品供应商。

公司物流配送方式图



⑤结算

公司的结算主要是同供应商的结算，一般与供货商每年签订意向性采购合同，约定采购价格，在市场价格发生较大变化时由公司与供货商重新商定。在与供货商的结算方面，公司一般以收到货物后，以现金转账及银行承兑汇票的形式向供货商结算，平均账期一般为45天。

（2）百货业务板块

①经营概况

2012年、2013年、2014年和2015年1-3月，公司百货业务板块实现收入分别为323,191.26万元、347,104.34万元、351,914.09万元和102,620.80万元，在营业收入中占比分别为13.56%、13.35%、12.16%和11.58%，是公司除超市业务外的另一主营业务领域。

公司的百货业务板块主要包括其子公司新华百货所经营的10家百货商场和北京市的1家百货商场。新华百货经营的“新华百货”品牌素以管理完备、严谨著称，在企业发展过程中建立起了一整套包括经营、销售、用工、工资、奖惩、员工教育、后勤保障、安全保卫、物业管理等制度的管理体系和商业自动化管理系统。在长期的经营活动中，公司坚持“诚信为本”，实施品牌战略，强化优质服务，完善便民措施，创造了“进我新华、就是一家”的企业文化，培养造就了一支严守职业道德、整体素质不断提高的职工队伍。新华百货不仅为广大消费者提供了丰富多彩的商品，更是广大消费者信赖的购物场所。

“新华百货”的品牌在宁夏自治区具有绝对优势，公司在银川当地的商业优势地位无可动摇。公司近两年加大了管理力度和引进经营品牌的提升，百货业态销售收入占银川市场50%以上。

公司百货门店经营收入明细表

金额单位：万元

序号	门店名称	开业时间	建筑面积（万平方米）	2015年度1-3月	2014年度	2013年度	2012年度
1	新华店	1997年	3.41	16,710.30	57,304.70	66,608.45	63,879.89
2	东方红店	2006年	3.01	24,167.65	80,339.28	89,906.07	81,191.92
3	中心店	1994年	2.89	10,928.95	37,556.10	37,244.85	36,403.38
4	中卫店	2007年	1.93	1,311.87	4,873.62	4,184.11	3,416.82
5	老大楼店	1955年	3.98	7,444.65	25,522.13	24,450.90	33,920.80
6	西夏店	2010年	1.63	5,375.25	17,639.50	17,406.59	13,685.70
7	现代城店	2011年	4.34	3,627.12	12,480.46	11,634.36	11,727.62
8	固原店	2014年	5.00	3,836.55	10,265.49	-	-
9	青海新百	2013年	8.66	462.20	1,393.01	5,213.26	-
10	新丝路公司	2013年	无实体店	3,570.33	11,742.75	450.87	-
11	京北大世界	1995年	3.87	25,185.93	90,816.03	85,923.29	76,885.08
12	大成店	2012年	0.44	--	1,981.02	4,081.59	2,080.05
合计		-	-	91,691.85	351,914.09	347,104.34	323,191.26

注：北京大成店于2015年关店。

②主要门店经营情况

新华店作为银川新华百货商业集团股份有限公司的前身，已有59年的历史。从曾经的小楼小店，几经翻建，成为今天银川市场上一家成熟的高端精品百货店。2008年，面对顾客需求多元化，市场竞争日趋激烈，公司坚持走错位经营之路，确立了将新华店打造成为新华商圈的中高端精品百货店的发展方向。同年公司对新华店进行了内外部的重新装修，并优化品类组合，强化品牌组合，在硬件设施及软件服务上都有了很大的提升。经过多年的努力，新华店引进了一批国内外知名品牌，例如：万宝龙、施华洛世奇、资生堂、CK、MAX&CO.、GUCCI饰品、FOLLI FOLLIE、CK JEANS、TOMMY HILFIGER、G-STAR、STELLALUNA、帕翠亚、LA CLOVER等独有品牌，这些品牌在双方的良好合作下，在银川市场上业绩稳定，发展较好。

新华百货东方红店于2006年1月开业，是新华百货近年来投资的第一家百货店，地理位置优越，加上整体物业含餐饮、娱乐、影院为一体，东方红店近年来的销售业绩逐年攀升，已成为新华百货旗下业绩骨干店面。2008年公司确定将东方红店定位为青春时尚百货店，经过几年的调整，东方红店引进了国内一些较知名的时尚品牌，银川市场上的青春时尚店已出具规模。WM、JK等时尚品牌单店单柜业绩创西北第一。东方红店是公司目前单店业绩最高的店铺。

银川新华百货老大楼店前身是银川百货大楼，始建于1965年，是宁夏回族自治区成立后建造的第一家百货大楼。银川人亲切地称其为“老大楼”，曾多次受到国家有关部门、区、市党委和人民政府的表彰奖励，2009年被评为达标百货店、食品安全示范单位。在广大消费者中享有较高的荣誉。为迅速提高企业规模优势和核心竞争力，银川百货大楼于2001年12月17日改制，2002年老大楼进行了改扩建二期工程，2003年9月10日竣工开业。现老大楼主楼16层，裙楼6层，建筑面积39,000平方米，是以百货专营和超市及商务写字楼于一体的新业态零售商场。

新华百货购物中心店于1994年开业，是新华商圈又一家老百货店，多年来以物美价廉的商品赢得全区百姓的一致好评。2010年11月经过重新装修后，打造成为宁夏首家“黄金超市”百货店，突出黄金品类，加大自营黄金的销售面积。近年来，购物中心一楼黄金销售业绩屡创新高，成为老百姓心目中够买黄金的不二选择。

新华百货西夏店是新华百货在西夏区打造的一家社区型百货店，2010年1月开业。西夏店的开业打破了银川市西夏区无百货店的历史，位于西夏区商业氛围较浓的文萃路，紧临各大高校及西夏区几个大型社区。开业第二年，西夏店便扭亏为盈。

新华百货中卫店是新华百货除银川市外开的第一家外阜店，在距银川市200公里的中卫市，于2007年开业，共5层。开业之初，经营业态涵盖百货、超市、家电。2009年集团整合后，超市、家电业态分别由子公司接手管理，百货仅有3层，从2010年开始，百货经过调整后，业绩不断上升，到2011年业绩成倍增长，中卫店在中卫市场已站稳脚跟，进入高速发展期。

新华百货现代城于2010年10月试营业，位于高为130米的宁夏第一楼，该楼是融商业购物、餐饮娱乐、商务公寓等多种功能为一体的酒店式公寓和购物广场。新华百货现代城欲打造为宁夏地区高档百货消费场所，一楼拟引进众多国际品牌，二至五楼中高档精品服饰，六楼配套高档餐饮，与新华店共同服务于中高档消费人群。

新华固原店于2014年1月25日开业，是新百集团继青海新华百货开业后，打造的第二个大型现代化商业综合体，位于固原市核心商圈，周边公共服务设施齐全，项目总面积86,000平方米，是固原市首个集百货、超市、家电、影院、餐饮、娱乐、美容美发为一体的综合性购物中心。成功引进了周大福、混零、天梭、英纳格、欧莱雅、玉兰油、VERO MODA、ONLY、阿迪达斯、耐克等国际知名品牌，中国鞋业龙头百丽集团旗下8个品牌、敦奴、玖姿、爱慕、曼妮芬、雅戈尔、梦特娇、鄂尔多斯、富安娜、罗莱家纺等国内知名品牌，以及东港火锅、泰豪餐饮、清真美食城、新华书店、电玩、美容美发等功