# 关于增加华鑫证券有限责任公司为东方新价值混合型证券投资基金C类销售机构同时开通定期定额投资、转换业务的公告

根据东方基金管理有限责任公司（以下简称“本公司”）与华鑫证券有限责任公司（以下简称“华鑫证券”）协商一致，自2019年5月30日起，新增华鑫证券办理东方新价值混合型证券投资基金C类(基金代码:002162)的销售业务（仅限前端申购模式）。

一、适用基金范围

| 序号 | 基金名称 | 基金代码 | 开户、申（认）购、赎回、定期定额投资、转换业务（仅限前端申购模式） |
|---|---|---|---|
| 1 | 东方新价值混合型证券投资基金C类 | 002162 | 参与 |
| 备注:1、后续产品上线及业务开通事宜本公司将另行公告。 | | | |

二、重要提示

1.投资者欲了解上述基金的费率情况，请详见基金的《基金合同》和《招募说明书》等相关法律文件，以及本公司发布的最新业务公告。

2.定期定额投资业务不额外收取手续费用，定期定额申购费率与相关基金的日常的申购费率相同。基金“暂停申购”期间，对于“暂停申购”前已开通定期定额投资业务的投资者，照常受理其投资业务。“暂停申购”前未开通定期定额投资业务的投资者，暂停受理其定期定额开户和投资业务，但如遇特殊情况以公告为准。

3. 基金转换是指投资者可将其持有的本公司旗下某只开放式基金的全部或部分基金份额转换为本公司管理的另一只开放式基金份额的交易行为。上述基金列表中的基金，若同时采用前端收费和后端收费，则只开通前端收费模式下的转换业务。

4.本公告解释权归华鑫证券所有，具体业务规则及业务办理流程以华鑫证券的安排和规定为准。

三、投资者可通过以下途径咨询有关详情

1. 华鑫证券客户服务热线:021-32109999;029-68918888;4001099918
网站:www.cfsc.com.cn

2. 本公司客户服务中心电话:400-628-5888
网站:www.df5888.com或www.orient-fund.com

基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产，但不保证基金一定盈利，也不保证最低收益。基金管理人管理的基金业绩不构成对其他基金业绩表现的保证。基金管理人提醒投资人遵循基金投资“买者自负”的原则，应全面认识产品风险收益特征和产品特征，充分考虑自身的风险承受能力，理性判断市场，在对申购基金的意愿、时机、数量等投资行为做出独立、谨慎决策后，基金运营状况与基金净值变化引致的投资风险，由投资者自行负担。

特此公告。

东方基金管理有限责任公司
二〇一九年五月二十九日

证券代码:600872 证券简称:中炬高新 公告编号:2019-031
债券代码:122318 债券简称:14中炬01
债券代码:122349 债券简称:14中炬02

# 中炬高新技术实业（集团）股份有限公司关于“14中炬01”、“14中炬02”公司债券跟踪信用评级结果的公告

**特别提示**

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示:
上次评级结果:债项级别:AA主体级别:AA 评级展望:稳定
跟踪评级结果:债项级别:AA 主体级别:AA 评级展望:稳定
上次评级时间:2018年6月20日
跟踪评级时间:2019年5月27日

根据中国证券监督委员会《公司债发行试点办法》和上海证券交易所《公司债上市规则》的有关规定，中炬高新技术实业（集团）股份有限公司(以下简称“公司”)委托信用评级机构上海新世纪资信评估投资服务有限公司（以下简称“上海新世纪”）对公司于 2014 年9月发行的“14 中炬 01”及 2015 年 1 月发行的“14 中炬 02”公司债券进行了跟踪评级。

公司上次主题信用评级结果为AA，评级展望为稳定，“14 中炬 01”及“14 中炬 02”上次债项信用等级为AA，评级机构为上海新世纪，评级时间2018年6月20日。

上海新世纪于2019年5月27日出具了《中炬高新技术实业（集团）股份有限公司2014年公司债券跟踪评级报告》，上海新世纪维持公司主体信用等级为“AA”，评级展望为“稳定”；同时维持“14 中炬 01”、“14 中炬 02”债项“AA”的信用等级。

本次跟踪评级报告详见同日在上海证券交易所网站（http://www.sse.com.cn）刊登的《中炬高新技术实业（集团）股份有限公司2014年公司债券跟踪评级报告》。

特此公告。

中炬高新技术实业（集团）股份有限公司董事会
2019年5月28日

证券代码:603019 证券简称:中科曙光 公告编号:2019-039
债券代码:113517 债券简称:曙光转债
转股代码:191517 转股简称:曙光转股

# 曙光信息产业股份有限公司第三届监事会第十八次会议决议公告

本公司监事会及全体监事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、监事会会议召开情况

（一）公司第三届监事会第十八次会议的召开符合有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件和公司章程的规定。

（二）本次监事会会议通知和材料已提前发出。

（三）本次监事会会议于2019年5月27日在公司会议室以通讯会议方式召开。

（四）本次监事会会议应出席监事3人，实际出席监事3人。

（五）本次会议由尹雨立主持。

二、监事会会议审议情况

1、审议通过了《关于公司与中国科学院计算技术研究所日常关联交易的议案》。

表决结果:3票赞成，0票反对，0票弃权

同意公司（或公司授权代理商）参与关联方中国科学院计算技术研究所一系列招标活动并在中标后签署相关合同。

特此公告。

曙光信息产业股份有限公司监事会
2019年5月29日

证券代码:603019 证券简称:中科曙光 公告编号:2019-040
债券代码:113517 债券简称:曙光转债
转股代码:191517 转股简称:曙光转股

# 曙光信息产业股份有限公司关于日常关联交易的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示:

●本次公司与关联方中国科学院计算技术研究所（以下简称“中科院计算所”）间的日常关联交易金额为21,177,910元，不需要提交股东大会审议。

●本次日常关联交易为公司正常生产经营所需，不影响公司的独立性，不会对关联方形成较大的依赖。

一、日常关联交易基本情况

公司于2019年5月27日召开第三届董事会第二十五次会议审议通过了《关于公司与中国科学院计算技术研究所日常关联交易的议案》，同意公司（或公司授权代理商）在董事会授权额度内参与中科院计算所相关招标活动并在中标后签署相关合同。其中，关联董事李国杰先生、徐志伟先生回避表决，其余非关联董事一致同意本议案。

公司独立董事事前认可该议案，并发表独立意见如下:

公司拟与关联方中国科学院计算技术研究所间的日常关联交易系因招标而形成的关联交易，关联方以市场化的方式选择供应商，遵循了公开、公平、公正的原则，定价公允合理。在该议案的审议过程中，关联董事回避了表决。本次日常关联交易事项审议和表决程序合法，符合《公司法》、《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的规定，不存在损害公司及其他非关联方股东，特别是中小股东利益的情形。

2019年5月28日，中科院计算所《中国科学院计算技术研究所计算机体系结构国家重点实验室采购项目（第三批）中标公告》公示中标结果，公司代理商中标该项目21,177,910元。

二、关联方介绍和关联关系

1、关联方基本情况

关联方名称:中国科学院计算技术研究所

法定代表人:孙凝晖

开办资金:7,067万元人民币

地址:北京市海淀区中关村科学院南路6号

业务范围:研究信息技术，促进科技发展。微处理机芯片设计技术研究，大规模并行计算机与超级服务器系统软硬件技术研究，数字信号处理与数字化技术研究，信息安全与信息服务应用软件研究，人机交互技术研究，知识科学与知识工程技术研究，高速宽带网络性能测试，优化与网络安全技术研究，生物信息学研究，相关学历教育、继续教育、专业培训、学术交流与博士后培养；《计算机研究与发展》、《计算机学报》和《计算机科学技术学报》（英文版）出版，《计算机辅助设计与图形学学报》编辑。

2、关联关系

中科院计算所为本公司实际控制人，根据《上海证券交易所关联交易实施指引》第八条的相关规定，中科院计算所为公司关联方。

3、履约能力分析

中科院计算所是依法存续且正常运行的组织，具有良好信用及完全履约能力，能够遵守并履行相关约定。

三、关联交易的主要内容和定价原则

公司与中科院计算所间关联交易类型为“销售产品”，具体是公司通过代理商向中科院计算所销售服务器等产品，属于正常经营性业务。

上述产品定价以公开招标的中标价格确认，以市场公允价格为基础，遵循了公平合理的交易原则。

中标人将按照中标人投标文件和招标文件的约定，与中科院计算所签订书面合同。合同经双方盖章后生效，中科院计算所在签订合同后支付70%货款，货到支付20%货款，验收合格后支付10%货款。

四、关联交易的目的和对上市公司的影响

中科院计算所就“中国科学院计算技术研究所计算机体系结构国家重点实验室采购项目（第三批）”项目组织公开招标采购，遵循了公开、公平、公正原则。公司作为本行业知名的服务器、存储产品和云服务供应商，在本领域中具有较好的商誉和产品竞争优势，本次公司授权代理商参与竞标并中标，是对公司产品、技术能力的充分认可，且定价公允合理，不存在损害公司和全体股东利益的情形，对公司的独立性不构成影响，不会对关联方产生依赖。

特此公告。

曙光信息产业股份有限公司董事会
2019年5月29日

证券代码:603031 股票简称:安德利 编号:2019-021

# 安徽安德利百货股份有限公司关于收到上海证券交易所问询函回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

安徽安德利百货股份有限公司(以下简称“公司”)于 2019年5月20日收到上海证券交易所《关于对安徽安德利百货股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2019】0717号)(以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》的要求，经公司进一步核实，就《问询函》的相关问题向上海证券交易所进行了回复，现将回复内容及有关事项披露如下:

一、关于行业经营信息

问题一:年报披露，2018 年公司百货业态实现营业收入 4.71 亿元，同比增长 19.46%，营业成本为 3.79 亿元，同比增长 16.99%，毛利率同比减少 4.53 个百分点，年报中解释原因系增加营销力度，及时处理过季商品，对服装鞋帽等百货毛利率影响较大。请公司补充披露:

（1）分产品列示 2017、2018 年百货业态的经营模式、营业收入、营业成本具体构成项目及金额，说明导致营业成本增长较多的具体产品及原因，请年审会计师发表意见;

回复:

公司百货业态的产品主要分为服装、黄金珠宝、鞋类、针纺、日化等五类，其中针纺产品销售规模增长较慢，且与服装类产品有较多重合，公司为整合优势资源，2018年将该产品部门撤销，并入服装等部门进行核算。

2017、2018 年百货业态分产品列示的经营模式、营业收入、营业成本具体构成项目及金额如下表:

单位:人民币万元

| 产品类别 | 经营模式 | 2018年度 营业收入 | 2018年度 营业收入占比（%） | 2018年度 营业成本 | 2018年度 营业成本占比（%） | 2017年度 营业收入 | 2017年度 营业收入占比（%） | 2017年度 营业成本 | 2017年度 营业成本占比（%） |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 服装 | 自营 | 8,718.87 | 18.52 | 6,350.82 | 16.75 | 5,693.78 | 13.35 | 3,485.81 | 10.75 |
| | 联营 | 16,373.45 | 34.78 | 13,131.48 | 34.62 | 10,833.17 | 25.39 | 8,683.20 | 26.80 |
| | 小计 | 25,092.31 | 53.30 | 19,482.30 | 51.37 | 16,526.95 | 38.74 | 12,169.01 | 37.55 |
| 鞋类 | 自营 | 5,760.65 | 12.23 | 4,519.56 | 11.92 | 5,657.91 | 13.27 | 3,900.52 | 12.03 |
| | 联营 | 4,861.90 | 10.32 | 4,036.27 | 10.64 | 4,711.23 | 11.05 | 3,946.56 | 12.17 |
| | 小计 | 10,622.56 | 22.55 | 8,555.83 | 22.56 | 10,369.13 | 24.32 | 7,847.08 | 24.20 |
| 黄金珠宝 | 自营 | 3,585.38 | 7.61 | 3,053.66 | 8.05 | 3,666.38 | 8.60 | 3,192.17 | 9.85 |
| | 联营 | 4,556.04 | 9.68 | 4,017.30 | 10.59 | 3,104.97 | 7.28 | 2,704.62 | 8.34 |
| | 小计 | 8,141.42 | 17.29 | 7,070.96 | 18.64 | 6,771.36 | 15.88 | 5,896.79 | 18.19 |
| 日化 | 自营 | 2,299.40 | 4.88 | 2,058.56 | 5.43 | 1,667.22 | 3.91 | 1,463.81 | 4.52 |
| | 联营 | 934.42 | 1.98 | 757.79 | 2.00 | 1,356.83 | 3.18 | 1,121.82 | 3.46 |
| | 小计 | 3,233.82 | 6.86 | 2,816.36 | 7.43 | 3,024.05 | 7.09 | 2,585.64 | 7.98 |
| 针纺 | 自营 | – | – | – | – | 3,748.48 | 8.79 | 2,094.96 | 6.46 |
| | 联营 | – | – | – | – | 2,207.34 | 5.18 | 1,823.42 | 5.62 |
| | 小计 | – | – | – | – | 5,955.81 | 13.97 | 3,918.38 | 12.08 |
| 合计 | 自营 | 20,364.30 | 43.24 | 15,982.60 | 42.15 | 20,433.76 | 47.92 | 14,137.27 | 43.61 |
| | 联营 | 26,725.81 | 56.76 | 21,942.85 | 57.85 | 22,213.54 | 52.08 | 18,279.61 | 56.39 |
| | 小计 | 47,090.11 | 100.00 | 37,925.45 | 100.00 | 42,647.30 | 100.00 | 32,416.89 | 100.00 |

注:两年度对比分析时，将2017年度针纺类产品并入服装类产品汇总分析。

公司2018年度营业成本增长较多且占比较大的产品主要是服装和鞋类，占全年百货业态营业成本的比例是73.93%。

营业成本增长主要有以下两个原因:

① 2018年，庐江安德利购物中心在开业初期加强宣传力度，其他门店也为了继续开拓市场，公司进行了促销活动，销售量增加，相应的营业成本大幅增加，进而导致百货毛利率下降;

② 公司对商品类进行升级、调整，新引进的服装、鞋类联营品牌知名度较高，鞋类品牌如阿迪达斯、家丽多等，服装类品牌如GXG、海澜之家等，服装和鞋类普通品牌的平均扣点率约为25%，新引入的品牌扣点率如阿迪达斯的扣点率为9%，GXG的扣点率为17.5%，新引入的品牌相应的联营扣点率普遍低于服装和鞋类普通品牌的平均扣点率;同时，公司每年都会出现过季产品，报告期增加了对以往的普通品牌的过季商品的处理力度。故服装、鞋类联营产品的营业成本均有大幅增加。

年审会计师执行的审计程序:

①了解和评价安德利与收入、成本相关的内部控制的有效性。针对公司销售与收款、采购与付款、关联交易等进行相关内部控制程序的了解，并进行内部控制测试，以确定其运行的有效性;

②结合存货盘点及存货出库截止测试等审计程序，核对转营业成本的发出数量与销售数量是否一致，检查被审计单位是否多结转或少结转主营业务成本。

③对收入和成本执行分析程序，包括:本期各月度收入、成本、毛利波动分析，主要商品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析等分析程序。

年审会计师的意见:经核查，安德利2018年营业成本增加较多，导致毛利率下降是符合实际经营情况的，公司没有重大异常情况。

（2）公司在核心竞争力分析中表示，以自营为主的经营模式能够带来改善毛利率、实现差异化经营等优点。请结合2018年公司业绩大幅下滑、百货业态毛利率下降明显等情形，说明自营模式是否导致公司承担较大的存货风险，以及公司的应对措施，上述核心竞争力分析是否审慎，请保荐机构发表意见。

回复:

1、公司自营模式的特点

自营是公司最主要的经营模式。自营模式与百货零售行业中存在的联营和代销方式最大的区别在于:公司通过与最前端商品生产厂家或代理商直接签订合同、直接采购商品、约定采购价格、在商品入库后自行进行仓储管理、市场营销、物流配送并提供相应的售后服务、自行制定销售价格并赚取商品进销差价的行为。相较于传统的联营百货，公司存在存货较高的风险，其主要是自营模式本身的特点决定的，自营模式主要特点如下:

（一）买断商品、自主营销

在自营模式下，公司需要按照协议的约定按期支付相应的货款，负责商品传递过程中的商品库存管理、市场营销、物流传递和售后服务工作。因此，自营模式相对于联营和代销而言，实际提供了更多的服务，为商品生产和提供者减少了工作内容、降低了经营风险，从而获得了相应的价格优惠空间;

（二）多项服务，形成差异竞争

自营模式在提供市场营销、仓储物流管理、售后服务等多项服务的前提下，降低了商品生产和提供者在区域内再行投入营销的动力。因此，自营模式相对于采用联营模式更加容易形成市场占有的优势，并且最终导致形成差异化经营的优势。

（三）与供应商进行深入合作，控制经营风险

在自营模式下，通过在区域内市场占有和提供服务的优势，能够让供应商对采购者形成更大的依赖关系，从而进一步配合采购者在区域内做好市场的推广活动、促销活动等工作。

公司在买断商品的同时，还与供应商约定了一定的退换货比例，以及因促销打折、市场变化等因素发生的调价补偿措施。公司在买断存货、主动承担风险的情况下，能够与供应商建立库存风险管理的避险措施，主要是与百货零售行业中因季节性销售、促销活动、商品质量问题、允许一定程度的滞销商品可退换等行业惯例而形成。除此以外，公司商品的营销能力越强，供应商可以给予公司在买断商品后提供避险措施的程度越高。

（四）公司自营、联营业态经营情况对比

2017、2018年公司主营业务各业态分自营、联营毛利率情况如下:

| 项目 | | | 2018年度 | 2017年度 |
|---|---|---|---|---|
| 主营业务毛利率 | 百货 | 自营 | 21.52 | 30.81 |
| | | 联营 | 17.90 | 17.71 |
| | 超市 | 自营 | 18.28 | 16.64 |
| | | 联营 | 10.93 | 13.26 |
| | 家电 | 自营 | 13.14 | 12.17 |
| | | 联营 | 15.13 | 13.99 |
| | 酒店 | 自营 | – | 99.76 |
| | 小计 | 自营 | 17.52 | 17.65 |
| | | 联营 | 17.34 | 17.34 |

2017、2018年度公司自营商品毛利率除百货业态2018年因新开门店、打折促销，下降较多外，其他业态自营产品毛利率均呈上升趋势，且大多毛利率普遍高于联营;家电联营业态2017年、2018年销售额分别为1,437.05万元，1,939.98万元，主要为部分小型家电，销售规模较小，毛利率高于自营。

2、公司针对存货风险的应对措施

自公司成立以来，一直坚持以自营为主的经营模式，形成了稳定的供应商群体和存货管理模式，近三年，公司存货数量较为稳定，2016年、2017年、2018年末存货分别为3.44亿元，3.61亿元，3.45亿元，不存在重大变动。2017年末，公司继续开拓市场，新开庐江安德利购物中心，在开业初期加强宣传力度，进行促销活动;同时公司根据一线人员反馈及市场变动情况，对商品品类进行升级、调整，对部分百货商品，通过打折促销的方式进行处理，对百货业态毛利率造成了一定影响。

针对存货控制，公司将实行如下应对措施:

（一）严格执行公司由商品采购至最终销售的管理措施

在前期采购过程中，公司采购部门和销售柜组结合当地消费者喜好、市场流行趋势等因素对供应商进行审慎考察，并与供应商在经销合同中约定保价补偿（促销价格管理）、退换货、返利管理条款，以降低后续库存风险;在存货管理方面，公司注重存货周转率指标的考核，制定了高库存预警制度，一旦出现高库存，及时分析原因，对其进行打折促销或与供应商联系，予以退换货;

在后期商品销售过程中，公司会不定期进行促销活动，根据公司与供应商约定的保价补偿条款，公司不承担促销造成的损失，由供应商进行保价补偿。除此之外，公司对既不能退换货，也不能保价补偿的商品，对该商品进行打折销售，由公司承担该部分损失。该销售损失由财务部定期对销售柜组和采购部确认商品不能退换货，也不能保价补偿时即确认当期损益。报告期公司存货管理内控制度完善，执行情况良好，公司通过对家电、百货、超市业态下存货采取保价补偿、退换货、当期消化损失等措施合理应对存货积压、滞销和减值风险。

（二）继续实行统一采购、统一议价的采购模式

公司将继续坚持商品统一采购、统一议价的采购模式，同时加强采购与门店的沟通，加强采购、门店销售的考核，采购部所有人员，按品类制定考核指标按月考核，将销售、毛利、库存指标纳入综合考核标准。同时通过与供应商签订适当的回款政策降低进货成本。按行业惯例，公司与供应商在经销合同中对商品退换货、返利、促销管理等做出约定，以降低公司库存风险。

（三）加强培养销售、采购人才、提升商品力，打造贴近消费者需求的商品

公司在三十年发展过程中，在采购、销售以及管理方面，培养了大量的采购人员和管理骨干，大多数买手和卖手在公司任职十年以上，具有丰富的商业管理经验，公司将继续在最了解消费者的一线的销售人员、柜组长中培养经营人才，及时掌握市场当下的动态，加强预测未来趋势的敏锐性，不断优化供应链及商品升级，延伸采购渠道，直接从基地直采，新品牌、新产品源源不断的开发和引进，引进的商品更加符合当地消费者的需求。

3、保荐机构核查意见:

经核查，保荐机构认为:公司以自营为主的经营模式，较传统联营模式存在存货规模较高的风险，针对相关风险公司已制定相应的应对措施;以自营为主的经营模式相较于传统百货能够带来改善毛利率、实现差异化经营的表述已经过审慎判断，符合公司的经营特性。

问题二:年报披露，公司全资子公司巢湖安德利、和县安德利和无为安德利贡献了2018年大部分收入和利润，其中巢湖安德利收入占比最高，其2016、2017、2018年营业收入分别为7.6亿元、8.6亿元和9.1亿元，净利润分别为1,875.04万元、940.21万元和228.04万元。该子公司在收入上涨的情况下，利润不断大幅下降，其他两家子公司业绩也呈下滑趋势。请公司结合经营模式、主要面向市场及客户群体的消费能力、同行业竞争、主要成本费用支出等因素:（1）从收入端和成本费用端出发，补充说明上述子公司业绩不断下滑的原因;（2）进一步分析国内三、四线城市及农村市场是否具有足够的消费潜力以保证公司可持续发展。请保荐机构发表意见。

回复:

1、2016-2018年公司子公司巢湖安德利、无为安德利、和县安德利经营情况如下:

（一）巢湖安德利

单位:万元

| 项目 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|---|---|---|---|
| 营业收入 | 91,446.42 | 85,836.22 | 75,978.38 |
| 其中:内部销售 | 43,198.89 | 36,453.19 | 27,323.41 |
| 对外营业收入 | 48,247.53 | 49,383.02 | 48,654.96 |
| 对外营业成本 | 38,486.51 | 39,505.07 | 38,461.67 |
| 营业毛利率 | 20.23% | 20.00% | 20.95% |
| 税金及附加 | 623.90 | 613.56 | 532.82 |
| 销售费用 | 7,074.23 | 6,485.76 | 5,487.60 |
| 管理费用 | 1,520.44 | 1,539.01 | 1,647.39 |
| 财务费用 | 259.90 | 142.16 | 186.29 |
| 资产减值损失 | 13.33 | 33.56 | 26.91 |
| 其他收益 | 21.26 | 163.04 | – |
| 投资收益 | – | 50.00 | 100.00 |
| 资产处置收益 | -6.27 | -12.17 | – |
| 营业利润 | 284.21 | 1,264.77 | 2,412.28 |
| 营业外收入 | 33.75 | – | 68.72 |
| 营业外支出 | – | 12.00 | – |
| 净利润 | 228.04 | 940.21 | 1,875.04 |

注:内部销售指公司在子公司间跨区域调拨商品

（二）无为安德利

单位:万元

| 项目 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|---|---|---|---|
| 营业收入 | 31,226.33 | 30,693.07 | 28,498.40 |
| 其中:内部销售 | 612.18 | 538.40 | 484.51 |
| 对外营业收入 | 30,614.15 | 30,154.66 | 28,013.89 |
| 对外营业成本 | 24,680.17 | 24,097.68 | 22,025.86 |
| 营业毛利率% | 19.38 | 20.09 | 21.38 |
| 税金及附加 | 375.11 | 406.38 | 323.69 |
| 销售费用 | 4,638.35 | 4,337.14 | 4,585.56 |
| 管理费用 | 607.96 | 556.36 | 606.61 |
| 财务费用 | 116.13 | 73.15 | 59.89 |
| 资产减值损失 | 5.51 | 67.61 | 95.64 |
| 其他收益 | 325.93 | 223.31 | – |
| 资产处置收益 | -5.12 | – | – |
| 营业利润 | 511.73 | 839.65 | 316.64 |
| 营业外收入 | 7.50 | – | 226.24 |
| 营业外支出 | – | – | – |
| 净利润 | 387.40 | 629.65 | 394.63 |

（三）和县安德利

单位:万元

| 项目 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|---|---|---|---|
| 营业收入 | 21,505.00 | 21,308.62 | 20,053.95 |
| 其中:内部销售 | 369.35 | 366.46 | 177.79 |
| 对外营业收入 | 21,135.64 | 20,942.16 | 19,876.16 |
| 对外营业成本 | 17,376.78 | 17,130.90 | 16,220.12 |
| 营业毛利率% | 17.78 | 18.20 | 18.39 |
| 税金及附加 | 259.86 | 265.90 | 292.06 |
| 销售费用 | 2,316.39 | 2,112.40 | 2,084.03 |
| 管理费用 | 877.54 | 742.07 | 625.34 |
| 财务费用 | 66.22 | 53.15 | 48.54 |
| 资产减值损失 | 4.68 | 1.53 | 8.15 |
| 其他收益 | 176.06 | 175.29 | – |
| 投资收益 | – | – | – |
| 资产处置收益 | – | -0.35 | – |
| 营业利润 | 410.24 | 811.16 | 597.92 |
| 营业外收入 | – | – | 536.14 |
| 营业外支出 | – | – | – |
| 净利润 | 305.92 | 607.24 | 849.90 |

2、巢湖安德利、无为安德利、和县安德利经营业绩变动分析如下:

公司子公司对外营业收入变动情况如下:

单位:万元

| 项目 | 巢湖 对外营业收入 | 巢湖 增长率 | 无为 对外营业收入 | 无为 增长率 | 和县 对外营业收入 | 和县 增长率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2016年度 | 48,654.96 | – | 28,013.89 | – | 19,876.16 | – |
| 2017年度 | 49,383.02 | 1.50% | 30,154.66 | 7.64% | 20,942.16 | 5.36% |
| 2018年度 | 48,247.53 | -2.30% | 30,614.15 | 1.52% | 21,135.64 | 0.92% |

由上述数据，扣除内部销售后2018年巢湖安德利对外营业收入出现下降，和县安德利与无为安德利增长速度放缓。2018年巢湖安德利营业收入下降主要因万达、永辉于当年进驻巢湖市场，对巢湖安德利造成了一定影响;2018年度无为、和县子公司营业收入变动不大，业绩下滑主要受毛利率下降及销售费用上升影响。2018年公司对部分商品进行升级调整及打折促销，对相关子公司的毛利率造成一定影响:无为安德利2017、2018年毛利率分别为20.09%及19.38%;和县安德利2017、2018年毛利率分别为18.20%及17.78%。

2016-2018年，上述子公司销售费用在2017、2018年变动情况如下:

单位:万元

| 项目 | 巢湖 销售费用 | 巢湖 增长率 | 无为 销售费用 | 无为 增长率 | 和县 销售费用 | 和县 增长率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2016年度 | 5,487.60 | – | 4,585.56 | – | 2,084.03 | – |
| 2017年度 | 6,485.76 | 18.19% | 4,337.14 | -5.42% | 2,112.40 | 1.36% |
| 2018年度 | 7,074.23 | 9.07% | 4,638.35 | 6.94% | 2,316.39 | 9.66% |

2016-2018年公司销售费用中宣传促销费变动情况如下:

单位:万元

| 项目 | 巢湖 宣传促销费 | 巢湖 增长率 | 无为 宣传促销费 | 无为 增长率 | 和县 宣传促销费 | 和县 增长率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2016年度 | 88.38 | – | 143.62 | – | 47.09 | – |
| 2017年度 | 194.46 | 120.02% | 111.78 | -22.17% | 54.68 | 16.13% |
| 2018年度 | 193.11 | -0.69% | 138.36 | 23.77% | 31.19 | -42.96% |

2018年巢湖安德利、无为安德利及和县安德利宣传促销费总体体量较小，影响有限，业绩变动主要受销售费用中薪酬变动影响。

上述子公司销售费用增加主要因薪酬增加，子公司销售费用中薪酬变动情况如下:

单位:万元

| 项目 | 巢湖 薪酬 | 巢湖 增长率 | 无为 薪酬 | 无为 增长率 | 和县 薪酬 | 和县 增长率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2016年度 | 3,132.34 | – | 2,141.66 | – | 1,309.56 | – |
| 2017年度 | 3,801.54 | 21.36% | 2,198.48 | 2.65% | 1,348.02 | 2.94% |
| 2018年度 | 4,440.82 | 16.82% | 2,461.71 | 11.97% | 1,467.79 | 8.89% |

1、2017年巢湖安德利业绩下滑，主要因2017年销售费用中人员薪酬上升，2017年公司进行人员调整，将全部下属子公司的采购人员归于巢湖安德利，由分区采购转变为在巢湖区域集中采购，并由巢湖安德利统一发放采购人员薪酬，造成2017年巢湖销售费用中人员薪酬上升;

2018年巢湖安德利业绩下滑，主要因为2018对外年营业收入较2017年出现下降及销售费用中人员薪酬的增长。

对外营业收入:2018年公司对商品品类进行升级、调整并进行打折促销，造成巢湖安德利营业收入有所下降。

销售费用:2018年工资方案进行过调整，月人均薪酬较2017年的平均基数有所增加。

2、无为安德利及和县安德利2018年业绩下降，主要因2018年度毛利率下降及销售费用中人员薪酬增长。毛利率主要受打折促销影响。销售费用主要受公司调整人员薪酬基数及社保的增加影响。

3、2018年公司销售费用上升主要因工资基数及社保的增加，2018年公司对工资方案及社保基数进行调整，月人均工资较2017年的工资平均基数增加约220元，年人均社保较2017年的缴纳金额增加约1000元。

3、三、四线城市及农村发展潜力

（一）三、四线城市及农村发展潜力

公司主要从事国内三、四线城市及农村市场的百货零售业务，主要分布在合肥、马鞍山及芜湖等安徽中部皖江流域。

公司所处区域2018年经济发展情况如下:

| 项目 | 户籍人口城镇化率 | 社会消费品零售总额（亿元） | 增长率 | 城镇消费品零售额（亿元） | 增长率 | 乡村消费品零售额（亿元） | 增长率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 合肥 | 74.97% | 2,976.73 | 9.10% | 2,893.20 | 9.00% | 83.54 | 14.40% |
| 马鞍山 | 68.25% | 589.95 | 13.70% | 538.38 | 13.70% | 51.57 | 14.10% |
| 芜湖 | 65.54% | 1,028.26 | 12.20% | 929.09 | 12.20% | 99.18 | 12.90% |
| 全国 | 43.37% | 380,987 | 9.00% | 325,637 | 8.80% | 55,350 | 10.10% |

接上表

| 项目 | 全年城镇居民人可支配收入（元） | 增长率 | 农村常住居民人均可支配收入（元） | 增长率 |
|---|---|---|---|---|
| 合肥 | 41,484.00 | 9.30% | 20,389.00 | 9.70% |
| 马鞍山 | 45,108.00 | 9.00% | 21,267.00 | 9.90% |
| 芜湖 | 38,397.00 | 9.20% | 20,649.00 | 9.70% |
| 全国 | 39,251.00 | 7.80% | 14,617.00 | 8.80% |

数据来源:《马鞍山市2018年国民经济和社会发展情况统计公报》、《合肥市2018年国民经济和社会发展情况统计公报》、《芜湖市2018年国民经济和社会发展情况统计公报》、《中华人民共和国2018年国民经济和社会发展情况统计公报》

由上所述，公司所处区域社会消费品零售总额、城镇消费品零售总额、乡村消费品零售总额及人均可支配收入增长速度均呈现地区高于全国、乡村高于城镇的发展趋势。

公司所处区域属于安徽省中部皖江流域，处于长三角经济带，经济发展速度及城镇化程度均位于省内前列。近年来，随着一、二线城市消费逐渐饱和及三、四线城市城镇化速率加快，三、四线城市消费升级的需求逐渐成为消费增长的动力。

（二）三、四线城市受到冲击

近年来随着电商及大型传统百货市场逐步下沉及单纯电商由线上逐渐转为线上线下联动，三、四线城市传统百货在区域内受到一定冲击，尤其随着电商物流产业在线下布局的开展，公司业务受到一定影响。

（三）公司应对措施

针对大型传统百货、电商企业逐渐向三、四线城市布局的情形，公司将继续坚持自身发展战略，发挥先发优势，向周边城镇积极布局，布设销售网点，拓展市场，确保公司稳定、可持续发展。

4、保荐机构核查意见:

保荐机构意见:经核查，公司2016-2018年巢湖安德利业绩下滑主要因销售费用中人员薪酬上升及对外销售降低的影响，2018年度无为安德利及和县安德利业绩下滑主要受毛利率下滑及销售费用中人员薪酬上升影响;公司所处三、四线城市及乡村区域处于皖江流域，属于长江三角经济带，发展潜力良好。近年来受电商及传统大型百货下沉冲击，公司业绩受到一定影响，针对上述情况，公司已积极制定了相应应对措施。

二、关于具体财务信息

问题三:年报披露，2018 年末公司存货余额 3.45 亿元，存货跌价准备余额 23.7万元，去年同期存货余额为 3.61 亿元，跌价准备余额为0。请公司补充披露:

（1）分产品列示 2017、2018 年库存商品的商品名称、金额、库龄、跌价准备计提情况;

回复:

公司的产品主要分为百货、超市、家电等三类，2017、2018 年库存商品的分产品列示的商品名称、金额、库龄、跌价准备计提情况如下表:

单位:人民币万元

| 年度 | 商品名称 | 金额 | 库龄 6个月以内 | 库龄 6-12个月 | 库龄 1-2年 | 库龄 2年以上 | 存货跌价准备 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2018年 | 百货 | 16,649.67 | 13,852.14 | 2,709.37 | 79.90 | 8.26 | 8.26 |
| | 家电 | 6,526.87 | 6,220.00 | 269.43 | 22.00 | 15.44 | 15.44 |
| | 超市 | 11,184.65 | 9,788.43 | 1,396.22 | – | – | – |
| | 合计 | 34,361.19 | 29,860.57 | 4,375.02 | 101.90 | 23.70 | 23.70 |
| 2017年 | 百货 | 19,535.46 | 16,215.47 | 2,898.25 | 421.74 | – | – |
| | 家电 | 7,343.77 | 7,258.70 | 73.01 | 12.06 | – | – |
| | 超市 | 9,001.87 | 8,241.88 | 595.53 | 164.46 | – | – |
| | 合计 | 35,881.10 | 31,716.04 | 3,566.80 | 598.26 | – | – |

（2）结合《企业会计准则》的规定详细说明存货跌价准备计提的过程和步骤，明确说明存货跌价准备计提是否充分。

回复:

公司每年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计提存货跌价准备:一是针对库龄时间较长，存货质量发生变化，公司个别认定，确认无回收价值的按其账面价值，全额计提存货跌价准备;二是针对各类存货的可变现净值，是根据最终产品的估计售价减去至完工时预计还要发生的成本、销售费用及相关税费后的金额确定。

考虑到公司一般都是与供应商约定退货换货条款，或者与供应商约定保价条款:公司存货将近百分之九十库龄都在六个月以内，短时间内存货大部分不会产生跌价。库龄6个月以上至2年以内的库存基本是换季商品，在下个年度仍可以销售，即使最后不能销售，仍可退回供应商。对库龄超过 2年以上的产品，公司认为存在减值情况。

综合上述存货跌价准备计提的过程和步骤，公司认为存货跌价准备计提充分。

（3）请年审会计师发表意见。

年审会计师执行的审计程序:

①了解与存货跌价准备相关的关键内部控制的设计和执行情况;

②对库存商品实施了监盘程序，并关注残次的存货是否被识别;

③复核管理层计算的存货可变现净值估计，并将管理层采用的关键估计，包括预计销售价格、平均销售价格等，与公司的销售计划、市场可获取数据进行比较;

④获取存货跌价准备计算表，复核管理层存货可变现净值相关的计算过程和会计处理，关注计算结果是否出现重大差异;

年审会计师的意见:经核查，我们认为安德利报告期末的存货跌价准备计提充分。

问题四:年报披露，2018 年公司预收款项为 9,823.84 万元，同比增长 61.35%，且2019 年一季度末进一步增长至 1.15 亿元，年报显示的主要原因系本期预收的客户货款增加所致。请公司补充披露:

（1）2017、2