

中欧瑾通灵活配置混合型证券投资基金恢复大额申购、转换转入投资公告

公告送出日期:2017年2月20日

1 公告基本信息

基金名称	中欧瑾通灵活配置混合型证券投资基金
基金简称	中欧瑾通灵活配置混合
基金主代码	002009
基金管理人名称	中欧基金管理有限公司
公告依据	《证券投资基金信息披露管理办法》、《中欧瑾通灵活配置混合型证券投资基金基金合同》、《中欧瑾通灵活配置混合型证券投资基金招募说明书》等
恢复大额申购日	2017-02-20
恢复相关业务的日期及原因说明	恢复大额转换转入日 2017-02-20 恢复大额申购转入的原因为满足广大投资者的投资需求。 因说明

下属分级基金的基金简称	中欧瑾通灵活配置混合A	中欧瑾通灵活配置混合C
下属分级基金的交易代码	002009	002010
该分级基金是否恢复大额申购	是	是
该分级基金是否恢复大额转换转入	是	是

其他需要提示的事项
为满足广大投资者的投资需求,中欧基金管理有限公司(以下简称“本公司”)决定,自2017年2月20日(含)起取消单日单个基金账户对本基金各类份额单笔或多笔累计申购、转换转入金额的限制。

投资人可登陆本公司网站www.zofund.com,或拨打本公司客服电话400-900-9700,021-68609700咨询相关信息。

特此公告。

中欧基金管理有限公司
2017年2月20日

证券代码:300609 证券简称:汇纳科技 公告编号:2017-001

上海汇纳信息科技股份有限公司股票交易异常波动公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

上海汇纳信息科技股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)股票(证券简称:上海汇纳;股票代码:300609)交易价格连续2个交易日(自2017年2月16日至2017年2月17日)收盘价格涨幅累计超过20%。根据《深圳证券交易所交易规则》的相关规定,属于股票交易异常波动情形。

本公司对相关事项进行了核查和核实,相关情况说明如下:

(一)公司前期披露的信息,不存在需要更正、补充之处。

(二)公司未发现近期公共传媒报道了可能或已经对公司股票交易价格产生较大影响的未公开的重大信息。

(三)公司近期经营状况正常,内外部经营环境未发生重大变化。

(四)经核查,公司控股股东和实际控制人不存在关于公司的应披露而未披露的重大事项,或处于筹划阶段的重大事项。

(五)经核查,控股股东在股票交易异常波动期间不存在买卖公司股票的情形。

(六)公司不存在违反公平信息披露的情形。

三、公司不存在被立案调查或被采取行政监管措施的情况。

本公司董事会确认,本公司目前没有任何根据深圳证券交易所《创业板股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的事项或与该事项有关的筹划、商谈、协议等;董事会也未获悉本公司有根据深圳证券交易所《创业板股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的,对本公司股票及其衍生品种交易价格产生较大影响的信息;公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处。

四、风险提示

公司郑重提醒投资者注意,投资者应充分了解股票市场风险及本公司《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》“第四节风险因素”等有关章节关于风险的描述,上述风险因素将直接或间接影响本公司的经营业绩。

本公司特别提醒投资者再次关注以下风险因素:

(一)业务模式创新风险。

2013年、2014年和2015年,公司分别实现营业收入8,564.57万元、11,303.79万元和13,500.57万元,扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润2,395.09万元、3,022.95万元和3,84.95万元,持续快速增长。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广已经卓有成效,但报告期内其推广模式仍以系统销售为主,这是否是线下实体商业信息化建设的常见模式。顺应行业发展的必然趋势,为迅速扩大公司客户分析系统在线下实体商业的覆盖度和占有率,也为公司构建线下实体商业客户服务系统的统合统计产品及服务组合,将选择权交给客户。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,此类客户大多实力较强、知名度高、信誉良好,应收账款的回收周期相对较低,公司如果能保持现有的竞争优势和品牌效应,则有可能对行业竞争格局产生影响。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,此类客户大多实力较强、知名度高、信誉良好,应收账款的回收周期相对较低,公司如果能保持现有的竞争优势和品牌效应,则有可能对行业竞争格局产生影响。

(二)行业竞争激烈的风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(三)应收账款无法收回的风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(四)毛利率下降的风险。

2013年、2014年和2015年,公司综合毛利率分别为65.01%、71.15%、70.46%和66.03%,毛利率维持相对较高水平。公司报告期内毛利率主要来自于客户分析系统等产品及服务在商业零售领域的推广,较高的毛利率源于行业整体竞争状况,公司竞争优势优势,对于提升服务质量的不断加剧,颠覆与被颠覆是永恒的主题,未来不排除客户分析系统在新技术、新产品方面,如果公司没有及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(五)管理风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(六)汇率风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(七)行业政策变化风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(八)毛利率下降的风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(九)毛利率下降的风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(十)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(十一)经营规模扩大的风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(十二)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(十三)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(十四)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(十五)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(十六)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(十七)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(十八)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(十九)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(二十)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(二十一)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(二十二)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(二十三)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(二十四)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(二十五)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(二十六)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(二十七)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(二十八)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(二十九)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(三十)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(三十一)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(三十二)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(三十三)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资回收期相对拉长,且受到线下实体商业客户的数据服务能力的影响,公司如果能及时跟上技术更新的步伐,没能让迅速作出合理的反应,则会对手持续健康发展产生较大影响。

(三十四)经营业绩季节性波动风险。

公司客户分析系统在商业零售领域的推广将主要基于线下实体商业客户的需求,有利于公司持续健康发展。但数据服务方式将占用相对较多的营运资金,投资