

苏宁电器股份有限公司

关于终止特许加盟合作暨以直营方式发展的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

在公司连锁发展初期，由于资金和管理能力等方面的局限，无法在全国范围内同步进行大规模直营连锁扩张。为快速建立苏宁连锁网络和品牌影响，公司在部分地区通过特许加盟形式进行连锁发展。截至 2007 年 12 月 15 日，公司在部分地区签约了特许加盟企业 19 家，开设了加盟连锁店 120 家，其中有 67 家连锁店加盟期限在 2007 年四季度到期。

经过多年的发展与积累，尤其是 SAP 系统上线以来，公司已具备在全国范围内直营发展的综合管理能力。同时，由于各特许加盟企业所在区域近年来经济发展速度较快，家电市场容量快速提升，公司也已将该部分地区明确纳入到 2010 年之前的连锁发展规划中。在审慎考虑后，公司决定全面终止与加盟企业的特许合作，将企业资源、管理精力等集中到直营店面的经营质量提升和精细化管理上。自 2007 年 10 月开始，公司陆续与各特许加盟企业进行沟通和交流，洽谈终止特许加盟事宜，逐步签署了《特许加盟终止协议书》。截至 2007 年 12 月 27 日，公司已与全部 19 家特许加盟企业签署了《特许加盟终止协议》，主要情况如下：

1、自《特许加盟终止协议》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。

2、对于加盟期限未到期的各特许加盟企业，公司向其支付提前解约违约金合计人民币 1,375 万元。

3、公司通过对各特许加盟企业基本情况进行整体评估，经双方协商一致，公司承接其经营渠道、购买固定资产及连锁店物业一处，合计支付对价总额为人民币 28,585 万元。

4、对于原特许加盟企业的所有人员，基于自愿原则，公司原则上同意全部

接收，并享受与公司员工一致的薪资标准、福利待遇、激励政策（包括股票期权激励政策）。

公司认为，随着以直营方式进入原特许加盟区域，公司连锁网络布局将进一步完善。借助相对完善的管理平台，公司将尽快进行资源整合，提升单店经营质量，为当地消费者提供更好的产品和服务，有效提升公司的品牌影响力，更好的凸显整个苏宁连锁体系的规模效益。

特此公告。

苏宁电器股份有限公司

2007年12月29日