

## 2017 年度董事会报告

### 一、报告期内公司从事的主要业务

公司报告期内的主营业务是汽车销售；汽车检测、维修及配件销售；资源性资产管理。

1、汽车销售、检测、维修及配件销售：报告期内，公司克服市场困难，通过加强控股企业的经营和管控工作，优化相关业务板块，各汽车业务板块控股企业业绩持续上升，控股子公司华日公司在2015、2016年连续扭亏为盈的基础上，经营利润再创新高，持续保持良好的发展势头，全年公司汽车销售收入为14,615万元，比去年同期增长5.37%。

#### 2、资源性资产管理

报告期内公司采取多种经营手段提高业绩，实现资源性资产管理收入超过9,000万元，创历史最好水平。

3、珠宝服务业务：报告期内，公司紧紧围绕向珠宝产业第三方综合运营服务商转型的战略思路，全力推进公司战略落地。

报告期内，公司使用募集资金投资成立了四川特力珠宝科技有限公司，并顺利开展运营，实现了区域性珠宝渠道平台的落地。完成了成立珠宝产业创新投资基金的前期筹备工作，包括选择基金合伙人，讨论确定基金方案具体要素，对部分珠宝互联网平台企业进行了市场调研，并将积极推进基金投资项目落地。报告期内公司向深圳发改委提报了《特力集团创新创业基地建设方案》，获深圳市双创基地授牌，并计划将特力水贝珠宝大厦一期塔楼部分物业规划为双创产业基地，正在落实初步实施方案。2017年9月特力成功当选为深圳市珠宝首饰设计师协会会长单位，并于2017年底推动设计师专柜入驻四川及安徽平台项目，为未来建设设计师创新及创业平台提供基础保障和有力支撑。

### 二、核心竞争力分析

#### 1、掌握珠宝行业核心聚集地物业资源的优势

深圳珠宝产值占全国珠宝产业的七成以上，而水贝-布心片区则是深圳珠宝产业的核心聚集区，产值占深圳珠宝产业的70%以上，形成了国内最大的黄金珠宝企业集群，覆盖包括原料采购、生产加工、批发销售在内的整个产业链，且该区域

多年在珠宝行业的经济、战略地位及核心聚集效应保持稳定。

根据深圳市罗湖区城市更新“十三五”规划，水贝-布心片区将打造为罗湖区珠宝时尚产业区，其中水贝片区为国际珠宝艺术中心，布心片区为珠宝智能高端制造中心，形成水贝-布心国际珠宝生态创意城区。公司是水贝片区特力吉盟黄金首饰产业园内的最大业主，特力水贝珠宝大厦一期即将投入使用，二期项目也即将启动；公司也是布心工业区城市更新单元规划项目中04、05地块最大业主，2017年公司聘请了中介机构对布心物业进行了全方位策划，并将全力推进布心物业改造工作，旧改项目完成后特力在该片区拥有物业的面积将从3.7万m<sup>2</sup>增加到7-8万m<sup>2</sup>。公司将保持水贝、布心片区最大业主地位，掌握珠宝行业核心区域物理平台资源优势。

## 2、具备成为珠宝产业链核心平台企业的条件

近年来，珠宝市场格局发生了剧烈变化，同时受去杠杆、防范金融风险等金融政策影响，各银行缩减了信贷规模，整个珠宝行业产生了融资困难，制约了行业发展。2018年，为响应十九大提出的“深化金融体制改革，增强金融服务实体经济能力”精神，各银行纷纷制定了多种扶持政策，加大了与国有企业合作的力度，计划通过与各产业核心平台企业进行银企合作，开展普惠金融服务，加强对中、小、微企业的金融支持，服务实体经济。在这种情况下，国有企业的信用背书能力及重要作用日益增强，公司作为国企在珠宝行业的特殊身份优势也更加凸显。

公司以打造珠宝产业第三方综合运营服务商为战略蓝图，不参与珠宝具体产品经营，不争存量市场业务，而是计划通过创新业务模式，填补市场空缺，开拓增量市场，避免了公司与珠宝企业间产生直接利益冲突。经过多年来向珠宝行业转型的努力，公司与多家珠宝业内龙头企业已经形成了更加紧密的战略合作关系，共同投资成立的多个珠宝创新平台项目已落地运营，并将在更多珠宝行业第三方服务领域开展更深入的合作。

明确的第三方服务平台战略、国有企业良好的增信能力及公司掌握的行业核心物业资源使得公司在珠宝行业具有独特的优势地位，具备成为珠宝产业链核心平台企业的必要条件，是银行在珠宝产业开展银企合作的最佳选择。公司将积极发挥自身各项优势，一方面将通过与银行合作，为珠宝行业中小微企业提供低成本的普惠金融服务及其他增值服务，有效降低行业成本，切实履行国有企业社会责任，服务实体经济；另一方面将联合珠宝产业链上下游，整合产业需求，改良

行业传统模式，提供更全面的创新服务，解决行业痛点，在实现自身社会责任、回报公司股东的同时，促进行业健康发展，实现多方共赢。

### 三、经营情况概述

2017年，我国供给侧结构性改革效应逐步显现，国内生产总值比上年增长6.9%，经济运行总量、增量和质量均有所提高，我国经济正处于产业升级、结构优化、质量提升、动能转换的关键期。但巩固向好势头，还需要解决许多错综复杂的问题，面临着艰巨的挑战。面对复杂的经济形势，公司在党委、董事会的领导下，在全体特力人的共同努力下，以创新驱动发展为指导，积极推动各项工作，珠宝平台服务商业模式、具体实施路径不断清晰，部分项目已经实施落地；完成了特力物业公司股权转让和兴龙公司股权收购工作；经营性利润持续上升，并创下历史新高。

报告期内，公司实现营业收入34,724万元，比上年同期32,424万元增加2,300万元，增长7.09%，主要是汽车销售收入和珠宝批发及零售收入的增加。利润总额6,893万元，比上年同期3,049万元增加3,844万元，主要原因是：①我司控股企业经营利润比上年同期增加1,264万元；②参股企业经营业绩同比增加，我司享有的投资收益相应增加2,012万元（对东风汽车公司投资收益增加1,021万元、对仁孚特力投资收益增加823万元、对特吉公司投资收益同比增加168万元）；③处置特力物业公司股权实现转让收益528万元。公司归属于母公司的净利润6,686万元，比上年同期2,719万元增加3,967万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为5,443万元，比上年同期增加3,020万元。

#### 四、主营业务分析

##### 1、收入与成本

###### (1) 营业收入构成

单位：元

	2017年		2016年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	347,237,289.80	100%	324,240,841.90	100%	7.09%
分行业					
汽车销售	146,150,511.84	42.09%	138,702,514.96	42.78%	5.37%
汽车检测维修及配件销售	50,192,766.34	14.45%	51,777,605.75	15.97%	-3.06%
物业租赁及服务	108,174,167.58	31.15%	133,760,721.19	41.25%	-19.13%
珠宝批发及零售	42,719,844.04	12.30%			
分产品					
汽车销售	146,150,511.84	42.09%	138,702,514.96	42.78%	5.37%
汽车检测维修及配件销售	50,192,766.34	14.45%	51,777,605.75	15.97%	-3.06%
物业租赁及服务	108,174,167.58	31.15%	133,760,721.19	41.25%	-19.13%
珠宝批发及零售	42,719,844.04	12.30%			
分地区					
深圳	304,517,445.76	87.70%	324,240,841.90	100.00%	-6.08%
安徽	4,884,558.80	1.40%			
四川	37,835,285.24	10.90%			

###### (2) 营业成本构成

单位：元

行业分类	项目	2017年		2016年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
汽车销售	汽车	141,236,154.23	55.55%	133,056,820.98	58.09%	6.15%
汽车检测维修及配件销售	配件、维修、检测	38,200,637.20	15.02%	40,440,530.10	17.66%	-5.54%
物业租赁及服务	租赁、物业管理、其他	36,099,814.88	14.20%	55,545,498.55	24.25%	-35.01%
珠宝运营	珠宝零售、批发	38,718,354.34	15.23%			
合计		254,254,960.65	100.00%	229,042,849.63	100.00%	11.01%

###### (3) 报告期内合并范围是否发生变动

√ 是 □ 否

本公司2017年度纳入合并范围的子公司共16户，本年度合并范围较上年度相比变动的有：①新增子公司1户：四川特力珠宝科技有限公司；②处置子公司1户：深圳市特发特力物业管理有限公司。

## 2、费用

单位：元

	2017年	2016年	同比增减	重大变动说明
销售费用	16,490,379.71	16,656,674.49	-1.00%	
管理费用	36,735,283.59	42,446,751.49	-13.46%	
财务费用	1,520,168.86	-505,960.97		主要是借款利息增加

## 3、现金流

单位：元

项目	2017年	2016年	同比增减
经营活动现金流入小计	360,454,671.41	382,254,957.22	-5.70%
经营活动现金流出小计	362,547,739.46	324,380,022.90	11.77%
经营活动产生的现金流量净额	-2,093,068.05	57,874,934.32	
投资活动现金流入小计	686,489,369.68	413,663,270.79	65.95%
投资活动现金流出小计	835,440,610.55	374,327,206.62	123.18%
投资活动产生的现金流量净额	-148,951,240.87	39,336,064.17	
筹资活动现金流入小计	239,272,000.00	64,330,000.00	271.94%
筹资活动现金流出小计	124,931,753.63	82,228,479.17	51.93%
筹资活动产生的现金流量净额	114,340,246.37	-17,898,479.17	
现金及现金等价物净增加额	-36,704,421.54	79,312,929.17	

相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明

√ 适用 □ 不适用

项目	2017年	2016年	同比增减	说明
经营活动产生的现金流量净额	-2,093,068.05	57,874,934.32		主要是新设四川特力公司珠宝批发赊销款未到销售回款期及安徽星光公司支付周大福珠宝金行（深圳）有限公司货品保证金所致。
投资活动现金流入小计	686,489,369.68	413,663,270.79	65.95%	主要是本期赎回理财产品增加及收取兴龙公司股权转让保证金所致。
投资活动现金流出小计	835,440,610.55	374,327,206.62	123.18%	主要是理财产品投资增加
投资活动产生的现金流量净额	-148,951,240.87	39,336,064.17		主要是期末未到期理财产品较上年同期增加。
筹资活动现金流入小计	239,272,000.00	64,330,000.00	271.94%	本期银行贷款增加及特力星光公司、四川珠宝公司增加少数股东投资款。
筹资活动现金流出小计	124,931,753.63	82,228,479.17	51.93%	借款偿还额增加，本期主要系偿还特发借款本息及还银行贷款本息。
筹资活动产生的现金流量净额	114,340,246.37	-17,898,479.17		主要是银行贷款较上年同期增加。

## 五、资产及负债状况

### 资产构成重大变动情况

单位：元

	2017 年末		2016 年末		比重增减	重大变动说明
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例		
货币资金	161,793,218.56	11.53%	218,497,640.10	18.38%	-6.85%	
应收账款	44,215,236.68	3.15%	113,736.64	0.01%	3.14%	
存货	12,646,227.22	0.90%	11,038,915.69	0.93%	-0.03%	
投资性房地产	73,223,512.21	5.22%	77,602,248.53	6.53%	-1.31%	
长期股权投资	284,464,749.15	20.27%	203,633,308.06	17.13%	3.14%	
固定资产	120,296,822.84	8.57%	129,226,236.16	10.87%	-2.30%	
在建工程	378,160,896.69	26.95%	343,365,313.46	28.88%	-1.93%	
短期借款	120,000,000.00	8.55%	50,000,000.00	4.21%	4.34%	
长期借款	38,600,000.00	2.75%	12,000,000.00	1.01%	1.74%	

## 六、投资状况

### 1、总体情况

适用  不适用

报告期投资额（万元）	上年同期投资额（万元）	变动幅度
9,760	498	1,807.63%

### 2、报告期内获取的重大的股权投资情况

适用  不适用

单位：万元

被投资公司名称	主要业务	投资方式	投资金额	持股比例	资金来源	合作方	截至资产负债表日的进展情况	披露日期	披露索引
深圳市兴龙机械模具有限公司	自有物业租赁	收购	6,760	13.00%	自有资金	深圳市润和联合投资发展有限公司	已完成收购13%股权	2017年09月02日	详见公司刊登于《证券时报》、《香港商报》和巨潮资讯网的2017-073号公告
四川特力珠宝科技有限公司	销售珠宝首饰	新设	3,000	66.67%	募集资金	成都瑞航珠宝有限责任公司、成都彩之缘珠宝有限公司、成都恺兴实业有限公司、四川宝协商业管理有限公司	已完成注册	2017年07月08日	详见公司刊登于《证券时报》、《香港商报》和巨潮资讯网的2017-053号公告
合计	--	--	9,760	--	--	--	--	--	--

## 七、公司未来发展的展望

## （一）公司发展战略及实施情况

特力自2014年制定了向珠宝行业转型的战略规划后，恰逢珠宝市场格局发生了剧烈变化，珠宝行业结束了持续10多年的高速增长期，进入行业深度洗牌整合的新发展阶段。通过两年多在珠宝行业的实践和调研，特力更加明确了转型的路径、战略布局及核心工作内容，即：以水贝、布心物理平台为基础，以四川、合肥公司等渠道及终端平台为抓手，以提供全产业链金融服务为手段，打造大金融服务平台，连接珠宝区域渠道平台、零售平台及电子商务平台，将金融服务渗透到整个产业链中，将业务引流至各平台，快速扩大业务规模，积累行业真实数据，促进各平台间的资源共享，真正形成珠宝产业生态圈，向珠宝第三方综合运营服务商转型。报告期内，公司积极推进转型战略的落地实施，部分项目已投入运营，为特力转型落地迈出坚实的步伐。未来，公司将积极采取多种创新模式推动公司转型战略落地实施。

### 1、物理平台

（1）产业园项目：物理平台是公司整体战略的核心基础。截止报告期末，特力水贝珠宝大厦一期项目除规划验收正在进行外，其他验收已全部完成，即将开展装修及招商工作；由合营企业深圳特力吉盟投资有限公司为实施主体建设的水贝金座大厦已全面投入运营并实现盈利；由参股公司深圳市兴龙机械模具有限公司为实施主体建设的兴龙黄金珠宝大厦（原名“深圳水贝兴龙研发中心大厦”）项目已于2017年12月完成规划验收工作，目前正在开展装修、招商工作；公司正积极筹备特力水贝珠宝大厦二期项目的前期准备工作，争取2018年尽快启动该项目。

（2）深圳珠宝主要集中在深圳罗湖水贝-布心片区。自2016年下半年以来，罗湖区政府制定了水贝-布心片区珠宝产业供给侧结构性改革策略方案，布心片区规划为罗湖区珠宝智能制造基地。公司是布心工业区城市更新单元规划项目中04、05两个子单元的最大业主，在布心工业区内拥有多处物业，公司转型战略符合罗湖区政府改革策略。报告期内公司已聘请了中介机构进行全方位的策划，2018年公司将在罗湖区既定的规划方案下，为保证公司最大利益，明确开发方案、实施主体、拆赔方案，确定改造方案。

### 2、区域性渠道平台

2017年7月，公司使用募集资金，与四川地区具有较强实力的渠道商合作共同投资成立了四川特力珠宝科技有限公司，区域性渠道平台的首个项目正式落地实施。报告期内四川项目业务平稳开展，9月正式投入运营，风险管控合理有效，成功实现盈利。在该商业模式得到实践检验的基础上，未来公司将把区域性平台向

全国多个重点地区进行复制和延伸，最终形成全国性渠道平台，并嫁接金融服务等多种增值配套服务，通过全国性的渠道平台网络对珠宝行业上下游产生初步的市场影响力。

### 3、零售终端平台

公司于2016年投资设立了安徽特力星光金尊珠宝有限公司，这是特力转型落地的首个项目，也是特力珠宝平台服务的首次异地尝试。特力核心人员参与整个装修、招商及财务审批、日常运营管理相关工作；建立了财务、采购以及人力等相关工作制度；EOS系统可实时远程查询终端的零售销售数据。一楼商场一期2017年“五一”开展试运营，一楼全部商场于2017年国庆正式营运。以安徽项目为进入珠宝行业的窗口，通过与优秀珠宝经销商合作，能够借助优质渠道资源和行业资源，掌握珠宝终端运营模式，获取消费数据，提升公司的盈利能力和可持续发展能力，对公司未来发展具有积极意义。待零售平台业务模式发展成熟，项目运营能力得到验证后，特力将采用多种方式，在全国多个地区范围内复制和拓展珠宝零售市场业务。届时，零售终端平台可以为物理平台提供终端支持与行业环境触角，为公司开展全产业链服务提供更多支持。

### 4、电子商务平台

为了充分发挥本公司的固有资源优势，加速本公司向珠宝产业的转型步伐，实现战略规划设想，同时避免由本公司直接投资、从头培育珠宝产业运营项目所带来的投资回收期长、培育阶段亏损的不利影响，特力拟以参与设立珠宝产业创新投资基金的方式对潜力目标企业进行股权投资，充分利用基金的资金优势、专业投资机构的专业资源以及其他社会资源，围绕特力打造珠宝产业第三方综合运营服务商的战略目标，通过专业的投资机制和投资方式，为公司产业发展储备优质并购项目、培育新的利润增长点、创新业务模式，拓展公司业务领域，实现公司持续、健康、稳定发展。基金将聚焦珠宝行业电子商务、大数据、供应链金融、品牌服务、珠宝设计师平台、珠宝行业智能制造等相关领域，跨阶段投资，并整合资源，力争培育细分行业龙头。充分利用珠宝市场周期低点和互联网应用浪潮为契机，深度挖掘珠宝产业链新兴业态领先企业，寻找位于价值洼地的并购整合机会。其中，将优先重点投向珠宝行业创新性互联网平台公司项目。

报告期内，公司完成了基金前期决策及筹备工作，包括选择基金合伙人，确定基金方案具体要素，对部分珠宝互联网平台企业进行了市场调研，目前基金工作人员正在积极开展尽调及筛选投资项目工作，力争在2018年选择合适的互联网平台企业进行投资，并根据特力整体战略规划进行资源及业务整合，打造特力珠



宝电子商务平台。

## 5、设计与创业平台

2017年9月特力成功当选为深圳市珠宝首饰设计师协会会长单位，并于2017年底推动设计师专柜入驻四川及安徽平台项目，为未来建设设计师创新及创业平台提供基础保障和有力支撑。报告期内本公司向深圳发改委提报了《特力集团创新创业基地建设方案》，方案已得到发改委认同，并获得深圳市双创基地授牌。特力已初步确定双创基地的服务模式，2018年，特力计划发挥自身资源优势，与珠宝行业部分优质企业及专业机构合作，在特力水贝珠宝大厦一期规划3000平米以上物业推进落实双创基地，共同投资打造黄金珠宝创新孵化器平台项目，集聚行业内创新、创业新锐团队，围绕“新设计、新工艺、新材料、新技术、新模式”主题，打造国际一流的珠宝产业创新研发平台，服务于全行业，通过“双创”行为改造珠宝行业，为行业转型升级源源不断地注入新活力，全面提升珠宝产业的综合竞争力。

## 6、珠宝大金融服务平台

根据公司的战略构想，珠宝区域渠道平台、零售终端平台、电子商务平台、双创平台都需要通过特力大金融服务平台提供的供应链金融服务吸引客户，将业务引流至各平台，快速扩大业务规模，积累行业真实数据，促进各平台间的资源共享，真正形成珠宝产业生态圈。2018年，特力将积极推进各平台项目特别是大金融服务平台的落地，通过投资、收购等多种方式探索开展融资担保业务、小额贷款业务，为全国范围内的客户提供规范快捷的金融服务。未来根据业务开展情况，特力还将继续探索成立保理公司、典当公司的可行性，完善特力供应链金融业务结构，打造规范全面的大金融服务平台。作为纽带的大金融服务平台将深度融入公司各平台业务，成为公司未来业务的重要支撑。

## 7、珠宝产业生态圈

最终，通过上述规划的落地和实施，公司以位于水贝、布心产业园的物理平台为基础，以区域性渠道平台和零售终端平台为抓手，构建服务于全产业链的综合性珠宝金融服务、全产业链交易服务、设计及创业服务，一方链接行业、资本、企业合伙人，一方链接设计师、产品、用户，各平台、版块与服务之间相互支持，互联互通，共同建设珠宝产业第三方服务平台，打造珠宝产业生态圈。

### （二）公司经营计划

#### 1、回顾总结

上一年度，公司制定了发展战略及2017年经营计划。报告期内，公司通过加大企业管理的力度，切入企业纵深服务和管理，帮助企业强化管理，提高管理能

力和管理水平，实现了特力集团经常性收益的持续提升，各项经营数据创历史新高。在推进转型业务的落地方面，公司按照既定的发展战略，投资成立了四川珠宝区域渠道平台项目、实现了安徽珠宝零售平台的开业运营、完成了设立珠宝产业创新投资基金的决策程序、推动了设计师专柜入驻四川及安徽平台项目，各平台项目均取得实质进展，推动了公司战略转型的进程。

## **2、2018年经营计划**

### **(1) 以珠宝供应链服务平台为核心，物理平台建设为基础，转型业务迈出坚实步伐**

在2018年，公司将坚定推进战略转型的步伐，多平台业务齐头并进，切实推动公司整体战略落地及发展，包括：通过多种形式开展珠宝产业供应链金融业务，打造特力大金融服务平台；加大四川渠道平台项目运营规模，建立合理有效的风控体系，进一步明确和验证经营模式，提高经营效益；做好合肥零售平台的运营，努力实现运营目标；尽快完成水贝珠宝大厦一期项目的规划验收和产权登记工作，全面完成塔楼和裙楼的招商和运营；推进水贝珠宝大厦二期项目前期准备工作；明确布心片区物业旧改方案，保证公司最大利益；积极推动黄金珠宝创新孵化器平台项目及双创平台的落地。

### **(2) 调结构、稳增长，原有业务创造最大效益**

资源性资产管理方面，公司已在2017年成功开展了各项预招商工作，特力水贝珠宝大厦一期项目已通过签订意向书方式提前锁定客户，可租赁核心区域签署意向面积达100%。2018年，公司将抓住水贝珠宝大厦一期项目投入使用的机遇，以实现资源性资产价值最大化为导向，通过多种创新运营及服务方式提升资源性资产收入及利润。同时公司将努力提升经营管理水平，提升原有物业价值，以提高租金收益水平为核心标准，改进工作方式方法，创造价值，实现原有资源性业务的稳定。各子公司在做好资源性资产经营的基础上，将积极按照政府规划，制定合理方案，争取旧改项目取得实质突破；同时大力推进现有物业转型升级，提升物业品质，根据业态规划重新改造升级物业，实现公司的收益最大化。

### **(3) 深入学习贯彻“十九大”精神，抓好党建、精准扶贫工作**

将党建工作与公司经营管理相结合，将“十九大”精神贯彻落实引向深入。落实精准扶贫工作，切实完成扶贫计划。

### **(4) 探索创新人才机制**

探索各企业公司制改革，企业领导班子市场化选聘等创新性工作，完善人才、考核激励等保障措施和后备管理人员培养工作机制，培育和储备公司转型所需专

业人才，以满足公司业务转型和项目落地的需要。

### （三）可能面对的风险及应对措施

在战略转型、项目运营的过程中，我们将客观、清晰地认识到可能存在的风险，并采取积极有效的措施加以防范：

#### 1、宏观经济形势波动带来的风险

2017年，我国供给侧结构性改革效应逐步显现，国内生产总值稳中有升，但同时我国改革已经进入攻坚期和深水区，还需要解决许多错综复杂的问题，面临着艰巨的挑战。2018年，全球经济持续复苏仍存在不确定性，我国经济仍面临增速放缓，产业结构调整压力加大的风险，对整体经济环境及公司经营业绩带来不确定影响。

针对这一风险，公司将积极采取各类防范措施，一是全面提升原有业务盈利水平，公司近年主营业务的利润屡创新高，公司将继续强化管理，通过加大客户开拓力度、优化管理结构、提高服务质量等措施提升盈利能力，同时加大战略转型新业务的投入，开拓增量市场，扩大业务规模，寻找新的利润增长点，确保公司经营业绩稳定发展。

#### 2、转型新领域带来的风险

经过近几年的研究及规划，公司对珠宝行业特点、产业链核心环节和企业痛点有了更为清晰的认识，并开始全力推进转型业务的实施落地，在这一过程中，公司面临向新业务领域转型的各种挑战。公司部分转型项目已落地实施，尽管此类项目发展前景较好，但项目投入运营以后需要保持较长时间的持续稳定经营，以实现规模及品牌效应，且各业务平台项目之间能否形成有效的协同效应，互相促进业务发展尚需实际经营的检验，因此本公司转型业务可能存在投资回收期较长的风险。

针对这一风险，公司首先将坚定转型信念，严格把控投资项目，科学谨慎决策，保障投资收益。其次公司将深化经营管理，加强对子公司的管理及监督，向管理要效益，在实践中发现并解决开展新业务遇到的问题，提高自身经营管理水平；并持续推进信息化管理，稳步推进改革创新，建立市场化的考核激励机制，调动全体员工的积极性，提高企业管理水平和经营效益，确保已落地项目的高效可控。

深圳市特力（集团）股份有限公司

董 事 会

二〇一八年四月二日