

2018 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；珠宝服务业务。

1、汽车销售、检测、维修及配件销售：报告期内，公司在受市场环境的影响，销售收入下降的不利情况下，通过加强控股企业管理，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完成店面更新换装并重新盛大开业，实现利润创近年新高，年末库存降低，资金充足，企业平稳发展。全年公司汽车销售收入为 12,223 万元，比去年同期下降 16.36%。

2、资源性资产管理：报告期内公司通过强化数据管理，转变招租思维方式，激励与约束政策并举，采取多种经营手段提高业绩，全年实现资源性资产管理收入 9,362 万元，收入规模保持稳定。

3、珠宝服务业务：报告期内，公司继续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。本年度，作为区域渠道平台首个落地项目的四川珠宝公司已在经营实践中完善并形成了一整套操作规范、符合行业情况的业务流程体系，供应链结算配套服务系统正式运营，珠宝行业 ERP 系统正在试运营，全年实现珠宝批发及零售营业收入 15,122 万元。

二、核心竞争力分析

1、掌握珠宝行业核心聚集地物业资源，业务收入稳定

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已投入使用，二期建设项目也即将启动；同时公司作为布心工业区城市更新单元规划项目中 04、05 地块最大业主，将通过旧改方式在布心片区规划建设符合市、区及本公司整体战略布局的创新产业项目。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。同时本公司在深圳各片区掌握大量物业资源，通过物业租赁等资源性资产业务，能够为公司带来稳定的业务收入及现金流，为公司转型发展提供坚实的基础。

2、通过资源优势切入珠宝行业，行业影响力逐步扩大

近年来，随着珠宝行业发展增速的放缓，行业发展形势不确定性加大，大量珠宝企业出现业务收缩，行业继续呈现底部震荡的特征；同时受去杠杆、防范金融风险等金融政策的持续影响，带有互联网色彩的金融、类金融业务受到极大限制，整个珠宝行业持续出现融资困难，部分激进的行业龙头企业甚至陷入债务危机，实际控制人发生变化，行业发展受到一定影响。在这种情况下，公司作为国有企业及上市公司，具有良好的信用资质及信用背书能力，具备低成本、多渠道的资金来源，在珠宝行业的特殊身份优势也更加凸显，为公司切入珠宝行业供应链服务提供了民营珠宝企业无法比拟的优势。

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，不争夺存量市场业务，而是计划通过创新业务模式服务广大珠宝企业，为行业发展赋能。经过多年来向珠宝行业转型的努力，公司与全国范围的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，共同投资成立的珠宝创新平台项目已落地运营，取得了良好效果，公司的发展战略及企业愿景也得到行业高度认可及支持。本报告期，公司成功当选为中国珠宝玉石首饰行业协会副会长单位及中国珠宝玉石首饰行业协会知识产权服务委员会第一届理事会执行主任，在珠宝行业的影响力也不断扩大。

公司将继续发挥自身综合资源优势，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

2018年，“贸易战”对世界经济的负面影响逐渐显现，给国际商业活动带来不稳定因素，降低了投资信心，发达经济体、新兴市场和发展中经济体均出现明显分化，总体经济增速出现下行迹象。我国国内生产总值比上年增长6.6%，继续运行在合理区间，实现了总体平稳，稳中有进，但外部环境复杂严峻，经济依然面临下行压力。面对复杂的国际国内经济形势，报告期内公司在党委、董事会的领导下，通过坚定推动战略转型，整体优化资源配置，一方面精耕现有业务，另一方面快速推进向珠宝行业转型新项目落地发展，确保战略转型顺利实施，各项工作取得显著成效，各业务板块利润指标再创新高。

报告期内，公司实现营业收入41,424万元，比上年同期34,724万元增加6,700万元，增长19.30%，收入变动主要是：①本年珠宝批发及零售业务规模扩大，收入同比增加10,851万元；②华日公司因本年配车减少及部分车型停产无替代车型销售，致汽车销售收入同比减少2,391万元，下降16.36%；③转让特力物业公司股权致物业管理和服务收入同比减少1,843万元。实现利润总额9,055万元，比上年同期6,893万元增加2,162万元，归属于母公司的净利润8,692万元，比上年同期6,686万元增加2,006万元，主要是对参股企业投资收益同比增加。

在经济面临下行、资金普遍紧张的市场环境下，公司通过加强参股企业管理，督促部分参股公司实现未分配利润分红收回现金，切实维护股东权益，为公司重点项目夯实基础。报告期内公司租赁收入、珠宝运营收入、理财收入和融资规模均创新高，融资成本为近年最低，有效地确保了公司经营发展的资金需求。

四、主营业务分析

1、收入与成本

(1) 营业收入构成

单位：元

	2018年		2017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	414,238,778.96	100%	347,237,289.80	100%	19.30%
分行业					
汽车销售	122,236,609.61	29.51%	146,150,511.84	42.09%	-16.36%
汽车检测维修及配件销售	47,153,619.46	11.38%	50,192,766.34	14.45%	-6.05%

物业租赁及服务	93,621,443.04	22.60%	108,174,167.58	31.15%	-13.45%
珠宝批发及零售	151,227,106.85	36.51%	42,719,844.04	12.30%	254.00%
分产品					
汽车销售	122,236,609.61	29.51%	146,150,511.84	42.09%	-16.36%
汽车检测维修及配件销售	47,153,619.46	11.38%	50,192,766.34	14.45%	-6.05%
物业租赁及服务	93,621,443.04	22.60%	108,174,167.58	31.15%	-13.45%
珠宝批发及零售	151,227,106.85	36.51%	42,719,844.04	12.30%	254.00%
分地区					
深圳	263,011,672.11	63.49%	304,517,445.76	87.70%	-13.63%
安徽	12,849,125.20	3.10%	4,884,558.80	1.40%	163.06%
四川	138,377,981.65	33.41%	37,835,285.24	10.90%	265.74%

(2) 营业成本构成

单位：元

行业分类	项目	2018年		2017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	116,630,283.37	35.09%	141,236,154.23	55.55%	-17.42%
汽车检测维修及配件销售	配件、维修、检测	36,190,699.86	10.89%	38,200,637.20	15.02%	-5.26%
物业租赁及服务	租赁、物业管理、其他	40,006,456.97	12.04%	36,099,814.88	14.20%	10.82%
珠宝运营	珠宝零售、批发	139,519,914.92	41.98%	38,718,354.34	15.23%	260.35%
合计		332,347,355.12	100.00%	254,254,960.65	100.00%	30.71%

(3) 报告期内合并范围是否发生变动

√ 适用 □ 不适用

本公司 2018 年度纳入合并范围的子公司共 15 户，详见本公司同日于巨潮资讯网披露的《2018 年度审计报告》，财务报表附注八“在其他主体中的权益”。本公司本年度合并范围较上年度相比减少子公司 1 户。

2、费用

单位：元

	2018年	2017年	同比增减	重大变动说明
销售费用	19,987,406.50	16,490,379.71	21.21%	
管理费用	44,231,376.56	36,735,283.59	20.41%	
财务费用	6,508,114.19	1,520,168.86	328.12%	主要是去年年底新增银行贷款导致本期利息支出同比增加及中天公司水贝珠宝大厦一期完

				工转固停止资本化导致财务费用增加。
--	--	--	--	-------------------

3、现金流

单位：元

项目	2018年	2017年	同比增减
经营活动现金流入小计	446,554,238.53	360,454,671.41	23.89%
经营活动现金流出小计	453,129,218.50	362,547,739.46	24.98%
经营活动产生的现金流量净额	-6,574,979.97	-2,093,068.05	
投资活动现金流入小计	1,283,663,305.04	686,489,369.68	86.99%
投资活动现金流出小计	1,261,960,622.90	835,440,610.55	51.05%
投资活动产生的现金流量净额	21,702,682.14	-148,951,240.87	
筹资活动现金流入小计	163,082,000.00	239,272,000.00	-31.84%
筹资活动现金流出小计	177,155,081.66	124,931,753.63	41.80%
筹资活动产生的现金流量净额	-14,073,081.66	114,340,246.37	
现金及现金等价物净增加额	1,054,902.13	-36,704,421.54	

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	2018年	2017年	同比增减	说明
经营活动产生的现金流量净额	-6,574,979.97	-2,093,068.05		主要是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	1,283,663,305.04	686,489,369.68	86.99%	主要是本期赎回理财产品增加,参股企业分红增加及收取兴龙公司股权转让款及利息所致。
投资活动现金流出小计	1,261,960,622.90	835,440,610.55	51.05%	主要是理财产品投资增加及支付联交所兴龙股权转让交易服务费。
投资活动产生的现金流量净额	21,702,682.14	-148,951,240.87		主要是收取兴龙公司股权转让款及利息。
筹资活动现金流入小计	163,082,000.00	239,272,000.00	-31.84%	主要是新增银行贷款同比减少及特力星光公司、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	177,155,081.66	124,931,753.63	41.80%	借款偿还额增加,本期主要系偿还银行流动资金贷款本息及特发往来款。

筹资活动产生的现金流量净额	-14,073,081.66	114,340,246.37		主要是新增银行贷款同比减少及借款偿还额同比增加。
---------------	----------------	----------------	--	--------------------------

五、资产及负债状况

1、资产构成重大变动情况

单位：元

	2018 年末		2017 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	169,512,260.69	10.22%	161,793,218.56	11.53%	-1.31%	
应收账款	86,104,660.51	5.19%	44,215,236.68	3.15%	2.04%	
存货	12,342,854.40	0.74%	12,646,227.22	0.90%	-0.16%	
投资性房地产	503,922,413.70	30.39%	73,223,512.21	5.22%	25.17%	
长期股权投资	224,644,766.21	13.55%	284,464,749.15	20.27%	-6.72%	
固定资产	112,674,017.53	6.79%	120,296,822.84	8.57%	-1.78%	
在建工程	12,843,571.97	0.77%	378,160,896.69	26.95%	-26.18%	
短期借款	143,000,000.00	8.62%	120,000,000.00	8.55%	0.07%	
长期借款	34,934,887.55	2.11%	38,600,000.00	2.75%	-0.64%	
持有待售资产	85,017,251.77	5.13%			5.13%	
其他流动资产	332,432,494.44	20.05%	219,582,250.70	15.65%	4.40%	

六、投资状况

1、总体情况

适用 不适用

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
168,971,900.00	97,600,000.00	73.13%

2、报告期内获取的重大的股权投资情况

适用 不适用

单位：元

被投资公司名	主要业务	投资方式	投资金额	持股比例	资金来源	合作方	投资期限	产品类型	截至资产负债	预计收益	本期投资盈亏	是否涉诉	披露日期（如	披露索引（如
--------	------	------	------	------	------	-----	------	------	--------	------	--------	------	--------	--------

称									表日的进 展情况				有)	有)
四川特力珠宝科技有限公司	销售珠宝首饰	新设	70,000,000.00	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	2017年07月02日	销售珠宝首饰	已完成注册	0.00	3,081,288.75	否	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
深圳市中天实业有限公司	物业租赁、物业管理	增资	98,971,900.00	100.00%	募集资金	无	无固定期限	物业租赁、物业管理	已完成变更	0.00	-12,585,234.01	否	2018年02月09日	详见公司刊登于《证券时报》、《香港商报》和巨潮资讯网的2018-011号公告
合计	--	--	168,971,900.00	--	--	--	--	--	--	0.00	-9,503,945.26	--	--	--

七、公司未来发展的展望

（一）行业格局和发展趋势

本报告期内，受国际国内经济形势影响，国内经济增速放缓，步入平稳区间。珠宝行业经过近年来的底部震荡，虽然受整体经济环境影响，市场仍存在一定不确定性，但长远来看，得益于城镇居民人均可支配收入的增加、千禧一代年轻消费者和新兴中产阶级群体日益庞大、高品质消费需求升温及避险情绪的增长等因素影响，黄金珠宝市场有所回暖，行业有步入回复阶段的态势。据 Euromonitor 数据显示，2018 年我国黄金珠宝行业市场规模达到 6,965 亿元，同比增长 6.72%，虽然 2018 年社会消费品零售总额增速回落，但黄金珠宝行业仍是增长较快的可选消费品类之一。

在国内降税负和鼓励消费升级政策的双重刺激下，消费端将逐渐成为拉动经济增长的引擎，经济新常态背景下，随着市场的成熟和消费者逐渐对产品品质要求的提高，具有品牌内涵和辨识度高的黄金珠宝企业将会越来越受到消费者的青睐。互联网+模式、物联网、人工智能、通讯等技术叠加进一步推进了商业生态的变革，珠宝行业也从原始批量式生产扩张转向以面向消费者和渠道销售的经营方式，黄金珠宝品类不断的叠加渗透，多场景消费的可能性提升了产品的复购率，低线城市成为未来黄金珠宝企业主要的下沉渠道，消费群体的分化和升级也会带动行业的发展。可以预见在 2019 年，黄金珠宝消费市场将会孕育并催生出更多的发展机遇。

（二）公司发展战略

特力自 2014 年制定了向珠宝产业第三方综合运营服务商转型的战略规划后，一直坚定不移的按照既定战略稳步推进战略落地。通过近年各转型项目的落地，不断在珠宝行业积累实践经验，也更加明确了转型的路径、战略布局及核心工作内容，即：以成为最具影响力的时尚珠宝产业第三方综合运营服务商为公司愿景；以促进行业规范，降低行业成本，创造行业价值，提升行业效率为使命；战略实施路径为：充分发挥国有上市公司优势，以水贝布心物理平台为基础，以互联网综合服务平台为枢纽，以供应链金融服务为手段，以创新创业平台为突破口，以珠宝产业需求为目标，切入珠宝行业供应链上、中、下游，打通珠宝产业链信息孤岛，形成产业链有效数据集聚，提供产

业全方位增值服务，打造珠宝产业 O2O 垂直生态圈。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) 水贝珠宝产业园项目：物理平台是公司整体战略的核心基础。截止报告期末，公司位于特力吉盟黄金首饰产业园区内的各项目包括：公司全资子公司建设的特力水贝珠宝大厦一期项目、合营企业建设的水贝金座大厦项目及参股公司建设的兴龙黄金珠宝大厦均已建成并投入使用；特力水贝珠宝大厦二期项目也即将投入建设。依托上述物理平台，公司将发挥整体资源优势，统筹规划业态，创新运营管理模式，通过嫁接“金特力 ICON”珠宝商务管家服务、创新创业平台、中央金库及保管箱等项目，提供包括基础物业服务、商务管家服务、营销推广服务、人才服务、金融服务、检测、包装、餐饮、创新创业、设计创意、孵化器、仓储保管、黄金租赁等产业及服务配套增值内容，打造珠宝产业创新生态圈，为珠宝行业转型发展赋能。

(2) 在深圳市及罗湖区政府规划的水贝-布心片区珠宝产业供给侧结构性改革策略方案中，布心片区规划为罗湖区珠宝智能制造基地。公司在布心工业区内拥有多处物业，是布心城市更新单元规划项目中 04、05 两个子单元的最大业主，公司将在罗湖区既定的规划方案下，积极推动旧改项目的落地实施，提升公司资产质量，为公司战略转型夯实基础。

2、区域性渠道平台

公司于 2017 年使用募集资金，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。本报告期内，作为区域渠道平台首个落地项目的四川特力业务平稳开展，供应链结算配套服务系统正式运营，珠宝行业 ERP 系统也已投入试运营，通过实践积累形成了规范并符合行业情况的业务流程体系，风险管控合理有效，全年实现营业收入 1.38 亿元，实现利润总额 632.62 万元。未来，四川特力将继续发挥自身优势，完善并创新自身业务模式，打造区域渠道平台的成功范例，为商业模式在全国范围的复制扩张打下坚实基础。

3、创新创业平台

为培育深圳珠宝产业创新创业土壤、助推深圳珠宝产业转型升级

发展，特力集团计划投资创建“珠宝产业创新创业基地”，项目选址特力水贝珠宝大厦一期裙楼三层，建筑面积约 3,500 m²。“特力双创基地”是深圳市首批唯一授牌的珠宝行业创新创业基地。

双创基地将以“珠宝客”、“金创特力创客服务”、“新工艺新材料研发平台”、“星工场设计师平台”和“珠宝创业孵化平台”进行五大子平台构建，加快空间改造提升、“星工场”双创空间、珠宝产业金融孵化体系、新工艺新材料实验室、珠宝检测平台等重点项目建设，为小微企业搭建从创客培养到创业落地、创业支持、产品市场化到小微企业发展上市的全流程孵化加速体系，为创客提供有根的创业平台，以此提高珠宝行业创业成功率，为行业创新赋能。

4、珠宝大金融服务平台

随着我国金税三期系统的全面推行，同时珠宝行业上市公司数量的不断增加，珠宝行业整体的经营规范化、合规化程度日益提升，整个行业对合法合规运营的重视程度越来越高，在这种市场变革的情况下，公司作为国有企业及上市公司双重身份所带来的信用及资金优势越来越凸显，在珠宝行业的知名度及行业地位越来越突出，搭建大金融服务平台的条件也日趋成熟。未来，特力将发挥自身综合资源优势，通过投资、收购等多种方式探索开展融资担保业务、小额贷款业务及保理、典当等全方位金融服务，为全国范围内的客户提供规范快捷的金融服务。

5、互联网综合服务平台

互联网综合服务平台是联通整个特力珠宝生态圈的主要渠道，是形成数据沉淀的最终载体，是汇聚全产业链资源的核心平台。特力将通过聚合各业务平台的资源及数据，以互联网综合服务平台为枢纽，切入珠宝产业链上中下游。上游端，以珠宝基金投资方式控股互联网综合服务平台，将集中在水贝片区物理平台上游核心品牌商、生产批发商的渠道资源引入互联网综合服务平台，实现上游资源的整合；中游端，与各省或大区域重要渠道商战略合作，建立区域渠道平台，引入区域渠道商的供应链资源，实现中游资源的整合；下游端，通过金融服务、ERP 系统等增值服务引入各地区终端零售门店资源，通过数据化管理，实现下游终端的资源整合。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，为珠宝产业创新发展赋能。

（三）公司 2019 年度经营计划

2019 年度，公司将严格按照董事会的工作部署，认真落实“双百行动”，确保“十三五”规划目标顺利实现，努力推进各项工作。

1、原有主营业务方面：在保持汽车销售及服务业务规模稳定的基础上，积极探索华日公司增量业务新模式；资源性资产业务方面，通过精细化管理，妥善解决历史遗留问题，继续挖潜增收，同时通过科学设计创新规划业态，对原有物业进行改造升级，提高资产质量及收益水平；企业管理方面，继续提升管理水平，对企业结构进行优化调整，实现参股企业价值最大化，按照计划逐步退出亏损企业，清理僵尸企业，提升企业活力。

2、转型业务方面：

（1）继续优化完善四川特力公司业务模式，重点推广供应链结算配套服务系统及珠宝行业 ERP 系统，提高项目收入及利润项。

（2）物理平台重点项目特力水贝珠宝大厦一期项目已正式投入运营，公司将发挥各项资源优势，积极探索依托物理平台开展多种增值服务的创新商业模式，提高项目综合收益。

（3）积极推进水贝珠宝大厦二期项目，力争于 2019 年投入建设。

（4）继续推进特力珠宝产业并购基金项目，积极寻找契合公司转型战略的合适标的，通过基金投资并购的方式参与及孵化优质项目，为战略转型提供丰富资源。

（5）快速推进双创基地项目落地，通过创新的增值服务服务创新创业企业，培育优质创新企业，为行业注入新的活力。

3、管理方面：

（1）加强人力资源管理，优化绩效管理，探索长效激励机制。

（2）强化团队建设，加强转型人才队伍建设，促进人力资源的整体素质提升。

（3）做好风险内控工作，加强风险管控，继续完善制度和内控体系。

（4）深入学习贯彻“十九大”精神，将党建工作与公司经营管理相结合，继续深入开展“两学一做”和反腐倡廉工作，落实精准扶贫工作，将党建工作引向实处。

(5) 落实信息化建设各项工作，按照公司整体业务规划，完成水贝园区各项目以及四川特力公司等项目的 IT 系统建设。

(6) 狠抓安全生产，落实安全管理责任制，消除安全隐患，确保安全无事故。

(7) 加强企业文化建设，着力构建争当奋斗者的企业文化氛围，推动企业健康发展。

(四) 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

2019 年，受中美贸易纷争、汇率的不稳定性等国际环境因素及国内货币政策从相对宽松转向稳健等政策影响，我国经济进入调速换挡期，GDP 增速步入平稳增长的“新常态阶段”，国内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，一是继续强化管理，苦练内功，通过科学管理提高效率，挖潜增收，全面提升原有业务盈利水平；二是坚定推进公司战略转型步伐，通过创新业务模式推动转型项目的落地，开拓增量市场，扩大业务规模，寻找新的利润增长点，为公司长期稳定发展提供良好基础。

2、转型新领域带来的风险

近年来公司全力推进向珠宝产业第三方综合运营服务商转型的战略目标，多个转型项目已先后落地并取得良好效果，但在深度切入珠宝行业的过程中，公司也越来越清晰的认识到向新业务领域转型将面对的各种困难及风险。能否实现珠宝行业传统特点与新技术新模式的创新融合，怎样满足新兴消费群体不断变化的个性化多元化需求，如何在细分市场竞争更加激烈的行业环境中走出创新发展的路径，都是公司亟待解决的全新挑战，对公司在转型业务布局中的资源整合能力、项目管理能力和专业人才储备提出了更高的要求。

针对这一风险，公司一方面将继续坚定转型信念，按照既定的整体发展战略及经营策略，充分论证，谨慎决策，精细管理，市场化运作，确保转型项目取得良好投资收益，积极应对市场竞争；另一方面

公司将稳步推进改革创新，借助完成“双百行动”的契机，探索完善公司长效激励机制，调动全体员工的积极性，提高企业管理水平和经营效益，有效增强企业的核心竞争力。

深圳市特力（集团）股份有限公司
董事会

二〇一九年四月一日