

深圳市特力（集团）股份有限公司
2019 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，公司通过精细化管理，对控股子公司华日公司进行人员结构改革，减轻企业包袱，人力资源成本明显下降，为未来发展打下良好基础。同时通过全面强化市场拓展、通过保险联动引流、改造智慧展厅及客户休息区等基础设施等一系列措施，积极提升公司业绩。汽车销售方面，华日公司因本年推出亚洲龙和威尔法两种中高端新车型，销量增加，实现汽车销售收入16,855万元，比去年同期增长37.89%。

2、资源性资产管理：2019年，受国内外经济发展增速放缓、经济形势复杂等不利因素影响，整个深圳市场租赁价格面临较大的下行压力，尤其是商业、厂房租赁价格呈下降趋势。同时受市场持续低迷等影响，珠宝行业经营者新开店意愿明显下降，加之水贝片区新开发的物业大量投入使用，公司在该片区持有的物业招商面临严峻的挑战。面对不利的形势，一方面公司通过加强管理，采用更加细致主动的经营手段，加大服务力度，做好大客户的维系，提前做好续租工作，努力确保出租率稳定。报告期内特力水贝珠宝大厦一期项目投入运营，塔楼、裙楼招商率达到90%以上，引进业内有较大影响力的商户入驻，确保了较高的招商质量。另一方面公司通过重新策划包装、整改部分老旧物业，提升老旧物业形象、价值，充分利用行业集群优势，探索公司业态布局，提高资源性资产管理水平。全年实现物业租赁及服务收入16,119万元，比去年同期增长72.17%。

3、珠宝服务业务：2019年，我国GDP增速放缓，经济下行压力加大。珠宝作为可选消费品，受经济低迷影响较大，上游珠宝商家因客户采购减少，资金流转缓慢，效益下降；在珠宝中下游，终端经营者新开店意愿明显下降、关店等止损措施速度加快；行业持续进行深度调整。报告期内，公司珠宝区域渠道平台项目四川珠宝公司通过深入发掘零售商客户，不断优化和完善现有业务模式，全力推进IT平台

建设，完成供应链系统、零售系统、批发系统优化版本的测试、部署和试运行，完成运营管理系统主体开发工作。同时加强大数据中心基础工作的建设和数据的收集分析，并通过数据分析不断提升公司的风险控制能力，在风险可控的前提下开展业务。在珠宝行业整体形势下滑的背景下，四川珠宝公司为降低业务风险，主动采取多种措施确保经营稳定，全年实现珠宝业务收入19,338万元，比去年同期增长27.88%。

二、核心竞争力分析

1、拥有丰富的物业资源，提供稳定的业务收入及现金流

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全面投入使用，二期建设项目也已全面开工；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，在保持原有租赁业务稳定的基础上，公司将积极推进物业质量提升工作，将所属老旧物业从简单租赁的传统方式向物业资产运营方向转型，从而充分提升和挖掘物业品牌的附加值，为公司带来稳定的业务收入及现金流，为公司长期发展提供坚实的基础。

2、发挥身份优势，打造产业平台，促进行业发展

2019年，《中共中央国务院关于支持深圳建设中国特色社会主义先行示范区的意见》的发布和《深圳市区域性国资国企综合改革试验实施方案》的获批，为深圳的发展创造了空前的历史机遇。特力集团

作为深圳市属国有控股企业集团，拥有突出的资源优势。

近年来，受经济环境等不利因素的影响，珠宝行业发展的增速持续放缓，行业继续呈现底部震荡趋势，行业继续进行深度整合洗牌。在这种情况下，公司作为国有企业及上市公司的身份优势得以凸显，具有良好的信用资质及信用背书能力，同时具备与政府部门的良好关系及有效的沟通渠道，能够发挥珠宝产业平台企业作用，聚合珠宝产业链上下游，作为政府与珠宝民营企业、境外与境内供应商、经销商之间的桥梁和纽带，整合产业需求，解决行业痛点，为行业企业争取包括税收、贸易、审批等多种政策支持，改良行业传统模式，提供更全面的创新服务，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

报告期内，特力集团在党委、董事会的正确领导下，在管理人员的通力合作和全体特力人的共同努力下，秉持“公、勤、拼、实”的奋斗者精神，优化资源配置，精耕现有业务，快速推进各项目落地，确保战略顺利实施。各项工作取得显著成效，全年营业收入和利润总额同比上年大幅提升，创近十年新高。

①特力珠宝大厦一期项目盛大开业，塔楼裙楼招商率均超过90%，引进业内有较大影响力的珠宝商入驻，提高了公司在行业内的知名度，大幅提高公司营业收入。

②特力金钻交易大厦即特力珠宝大厦二期项目顺利投入建设，在推进过程中合理把控政策，计容面积得到提升，目前已完成基坑与主体工程桩的施工。

③四川珠宝公司深入发掘零售商客户，不断优化和完善现有业务模式，建立健全风控体系，加强数据分析能力，用数据手段控制风险，稳定业务收入。

④为降低经营风险，对零售平台项目特力星光金尊公司进行了停止营业。

⑤双创基地项目落地，入驻企业、创业团队及个人共46家，目前尚在寻找创新项目，将继续提供增值服务，培育优质创新项目。

⑥深入探索珠宝第三方综合服务外延，在实践中探索创新的商业模式，完成特力宝库供应链项目投资审批，项目将打造集贵金属存储、

黄金钻石供应链服务及第三方保管箱于一体的珠宝产业第三方增值服务平台，开展黄金供应链、钻石供应链、保管箱等业务。

⑦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，适时退出参股企业兴龙公司，收到兴龙公司全部股权转让款，为公司重点项目夯实基础。

报告期内，公司实现营业收入57,107万元，比上年同期41,424万元增加15,683万元，增长37.86%，收入变动主要是：①本年特力水贝珠宝大厦一期全面投入运营致物业租赁及服务收入同比增加6,756万元，增长72.17%；②华日公司因本年推出亚洲龙和威尔法两种中高端新车型，销量增加，致汽车销售收入同比增加4,631万元，增长37.89%；③本年珠宝批发及零售业务规模扩大，收入同比增加4,216万元，增长27.88%。实现利润总额30,260万元，比上年同期9,055万元增加21,204万元，归属于母公司的净利润21,967万元，比上年同期8,692万元增加13,275万元，主要是股权转让收益同比增加。报告期内公司汽车销售收入、物业租赁及服务收入、珠宝服务收入均创近年新高，融资成本创历史新低。

四、主营业务分析

1、收入与成本

(1) 营业收入构成

单位：元

	2019年		2018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	571,072,893.90	100%	414,238,778.96	100%	37.86%
分行业					
汽车销售	168,551,160.58	29.51%	122,236,609.61	29.51%	37.89%
汽车检测维修及配件销售	47,952,488.50	8.40%	47,153,619.46	11.38%	1.69%
物业租赁及服务	161,185,484.32	28.23%	93,621,443.04	22.60%	72.17%
珠宝批发及零售	193,383,760.50	33.86%	151,227,106.85	36.51%	27.88%
分产品					
汽车销售	168,551,160.58	29.51%	122,236,609.61	29.51%	37.89%

汽车检测维修及配件销售	47,952,488.50	8.40%	47,153,619.46	11.38%	1.69%
物业租赁及服务	161,185,484.32	28.23%	93,621,443.04	22.60%	72.17%
珠宝批发及零售	193,383,760.50	33.86%	151,227,106.85	36.51%	27.88%
分地区					
深圳	377,689,133.40	66.14%	263,011,672.11	63.49%	43.60%
安徽	4,521,763.87	0.79%	12,849,125.20	3.10%	-64.81%
四川	188,861,996.63	33.07%	138,377,981.65	33.41%	36.48%

(2) 营业成本构成

单位：元

产品分类	项目	2019年		2018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	156,655,616.45	36.35%	116,630,283.37	35.09%	34.32%
汽车检测维修及配件销售	配件、维修、检测	40,564,299.92	9.40%	36,190,699.86	10.89%	12.08%
物业租赁及服务	租赁、物业管理、其他	52,101,447.87	12.09%	40,006,456.97	12.04%	30.23%
珠宝运营	珠宝零售、批发	181,699,948.40	42.16%	139,519,914.92	41.98%	30.23%
合计		431,021,312.64	100.00%	332,347,355.12	100.00%	29.69%

(3) 报告期内合并范围是否发生变动

本公司2019年度纳入合并范围的子公司共16户，详见本公司同日于巨潮资讯网披露的《2019年度审计报告》，财务报表附注六“合并范围的变更”。本公司本年度合并范围较上年度相比增加子公司1户。

(4) 主要销售客户和主要供应商情况

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（元）	35,362,529.90
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	6.19%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%

公司前5大客户资料

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
----	------	--------	-----------

1	客户一	7,987,838.74	1.40%
2	客户二	7,287,047.67	1.28%
3	客户三	7,073,415.00	1.24%
4	客户四	6,585,916.21	1.15%
5	客户五	6,428,312.28	1.13%
合计	--	35,362,529.90	6.19%

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	403,709,283.18
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	93.66%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	0.00%

公司前5名供应商资料

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	供应商一	195,008,700.18	45.24%
2	供应商二	108,172,358.00	25.10%
3	供应商三	79,030,857.00	18.34%
4	供应商四	16,488,592.00	3.83%
5	供应商五	5,008,776.00	1.16%
合计	--	403,709,283.18	93.66%

2、费用

单位：元

项目	2019年	2018年	同比增减	重大变动说明
销售费用	23,956,102.30	19,987,406.50	19.86%	主要是特力珠宝大厦一期和汽车销售广告及展览等费用增加
管理费用	43,668,263.92	44,231,376.56	-1.27%	主要是集团2018年市场化选聘后薪酬成本同比减少
财务费用	4,982,765.55	6,508,114.19	-23.44%	主要是本部归还流动资金贷款及中天公司归还项目贷款致利息支出同比减少

3、现金流

单位：元

项目	2019年	2018年	同比增减
----	-------	-------	------

经营活动现金流入小计	668,606,354.87	446,554,238.53	49.73%
经营活动现金流出小计	589,695,001.84	453,129,218.50	30.14%
经营活动产生的现金流量净额	78,911,353.03	-6,574,979.97	
投资活动现金流入小计	2,235,119,053.77	1,283,663,305.04	74.12%
投资活动现金流出小计	1,883,237,512.37	1,261,960,622.90	49.23%
投资活动产生的现金流量净额	351,881,541.40	21,702,682.14	1521.37%
筹资活动现金流入小计	178,020,000.00	163,082,000.00	9.16%
筹资活动现金流出小计	350,992,854.04	177,155,081.66	98.13%
筹资活动产生的现金流量净额	-172,972,854.04	-14,073,081.66	
现金及现金等价物净增加额	257,820,137.12	1,054,902.13	24340.19%

报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明

适用 不适用

项目	2019年	2018年	同比增减	说明
经营活动产生的现金流量净额	78,911,353.03	-6,574,979.97		主要是特力水贝珠宝大厦一期全面投入运营。
投资活动现金流入小计	2,235,119,053.77	1,283,663,305.04	74.12%	主要是本期赎回理财产品增加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	1,883,237,512.37	1,261,960,622.90	49.23%	主要是理财产品投资增加及特力金钻交易大厦（特力水贝珠宝大厦二期）投资增加。
投资活动产生的现金流量净额	351,881,541.40	21,702,682.14	1521.37%	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	178,020,000.00	163,082,000.00	9.16%	主要是新增借款同比增加及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	350,992,854.04	177,155,081.66	98.13%	借款偿还额增加，本期主要系偿还银行流动资金及固贷本息及借款。

筹资活动产生的现金流量净额	-172,972,854.04	-14,073,081.66		主要是银行贷款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

	2019 年末		2019 年初		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	428,851,606.04	26.06%	170,235,668.19	10.26%	15.80%	
应收账款	112,613,224.27	6.84%	86,104,660.51	5.19%	1.65%	
存货	21,389,602.83	1.30%	12,342,854.40	0.74%	0.56%	
投资性房地产	554,599,503.55	33.70%	503,922,413.70	30.37%	3.33%	
长期股权投资	162,178,544.05	9.85%	224,644,766.21	13.54%	-3.69%	
固定资产	107,119,796.59	6.51%	112,674,017.53	6.79%	-0.28%	
在建工程	47,654,393.55	2.90%	12,843,571.97	0.77%	2.13%	
短期借款			143,232,810.41	8.63%	-8.63%	
长期借款			34,934,887.55	2.11%	-2.11%	
持有待售资产			85,017,251.77	5.12%	-5.12%	
交易性金融资产	60,486,575.34	3.68%	331,523,546.74	19.98%	-16.3%	
应交税费	71,425,267.61	4.34%	9,377,393.57	0.57%	3.77%	
其他应付款	101,266,802.49	6.15%	250,198,878.69	15.08%	-8.93%	

六、投资状况

1、总体情况

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
169,530,000.00	168,971,900.00	0.33%

2、报告期内获取的重大的股权投资情况

单位：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	投资期限	产品类型	截至资产负债表日的进展情况	预计收益	本期投资盈亏	是否涉诉	披露日期（如有）	披露索引（如有）
深圳市特	黄金饰品、	新设	50,000,000	100%	自有资金	无	无固定期限	黄金饰品、	已完成注	0	-113,396.51	否	2019年08	详见公司

力宝库供应链科技有限公司	贵金属制品的购销及租赁、保管箱租赁、仓储服务						限	贵金属制品的购销及租赁、保管箱租赁、仓储服务	册				月30日	刊登于《证券时报》、《香港商报》和巨潮资讯网的2019-031号公告
深圳市特力创盈科技有限公司	珠宝双创	增资	12,000,000	100%	自有资金	无	至2021年6月30日	珠宝双创	已完成变更	-870,000	-1,070,390.23	否	2018年12月28日	详见公司刊登于《证券时报》、《香港商报》和巨潮资讯网的2018-068号公告
合计	--	--	62,000,000	--	--	--	--	--	--	-870,000	-1,183,786.74	--	--	--

3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况

单位：元

项目名称	投资方式	是否为固定资产投资	投资项目涉及行业	本报告期投入金额	截至报告期末累计实际投入金额	资金来源	项目进度	预计收益	截止报告期末累计实现的收益	未达到计划进度和预计收益的原因	披露日期（如有）	披露索引（如有）
特力水贝珠宝大厦二期项目	自建	是	城市更新试点项目——黄金首饰产业园升级改造	93,530,000	106,090,000	公司自筹	20.58%	0	0	不适用	2019年05月28日	详见公司刊登于《证券时报》、《香港商报》和巨潮资讯网的2019-022号公告
八卦岭421厂房改造升级项目	自建	是	厂房重新装修改造升级	14,000,000	14,000,000	公司自筹	46.67%	0	0	不适用	2019年03月26日	详见公司刊登于《证券时报》、《香港商报》和巨潮资讯网的2019-006号公

												告
合计	--	--	--	107,53 0,000	120,09 0,000	--	--	0	0	--	--	--

七、公司未来发展的展望

（一）行业格局和发展趋势

2019年，国内外经济形势错综复杂，受贸易保护主义抬头、地缘政治不确定性增加等因素影响，全球经济增长持续放缓，世界主要经济体增长乏力。国内经济方面，受制于中美贸易摩擦、金融去杠杆以及产业升级转型等因素，经济下行压力加大。我国GDP比上年增长6.1%，符合预期目标，但经济增速放缓。2020年初，新型冠状病毒肺炎疫情迅速蔓延至全国，举国采取了居家隔离、延长复工复产等防控措施，短期内对经济发展造成了明显冲击，长期来看，中国经济将继续维持稳中向好的基本趋势。

黄金珠宝行业经历了多年的底部震荡，2017年消费现抬头趋势，带动行业出现结构性复苏。进入2019年后，受行业周期和经济周期的叠加影响，黄金消费同比下降，效益下滑态势明显，国内黄金消费整体疲软。根据工信部原材料工业司公布的《2019年黄金行业运行情况》，2019年全国黄金消费量1002.8吨，同比下降12.9%；其中，黄金首饰消费量676.2吨，同比下降8.2%；金条及金币消费量225.8吨，同比下降27%；工业及其他领域消费量100.8吨，同比下降4.9%。2020年之初新冠肺炎爆发，中国珠宝零售市场遭遇正面攻击，春节和情人节本是一年之中销售旺季，但突然爆发的疫情让珠宝行业遇冷，珠宝作为可选消费品受经济不景气影响较大。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及避险情绪的增长等因素影响，黄金珠宝行业有步入回复阶段的态势。

（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。为了实现公司做大做强，特力在深化珠宝第三方运营服务战略的同时，积极探索新产业领域，基于特力自身的资源禀赋条件及能力，选择符合国家及先行示范区战略发展方向、发展相对成熟稳定、能发挥自身特

质及股东资源的产业，实行多元化发展战略。

1、珠宝第三方运营服务

(1) 产业园服务

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均已建成并投入使用；特力水贝珠宝大厦二期项目已投入建设。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、特力宝库供应链公司等项目，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、供应链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。

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) 供应链服务

①四川特力珠宝科技有限公司

公司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。经过两年的运营期，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、珠宝行业ERP系统正在运营，公司将不断提高供应链服务管理能力，在风险可控的前提下开展供应链服务业务。

②深圳市特力宝库供应链科技有限公司

本报告期，公司完成特力宝库供应链项目投资审批，将通过特力全资子公司深圳市特力宝库供应链科技有限公司开展珠宝供应链服务，基于珠宝产业链真实的购销行为，并借助专业服务平台的业务数

据信息资源，在数据采集分析的基础上，为珠宝产业提供整体供应链解决方案和服务，激活珠宝资产，为上下游珠宝交易注入活力。通过提供供应链服务，可以获得业务收入、行业数据，并扩大影响力。

（3）创新创业服务

创新创业平台以特力珠宝产业园区为基础，整合产业链中的设计师、金工师、设备商、原料商、鉴定及培训师等各方面要素，创新柔性生产加工方式，搭建设计与创业平台，构建新型行业结构，实现珠宝产业升级。为此，特力集团投资创建“珠宝产业创新创业基地”，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）大数据基础服务

四川珠宝公司全力推进IT平台建设，完成供应链系统、零售系统、批发系统优化版本的测试、部署和试运行，完成运营管理系统主体开发工作。同时加强大数据中心基础工作的建设和数据的收集分析，不断提升数据分析能力，为大数据基础服务奠定基础。

公司作为国有企业及上市公司，具备公信力、与政府部门有效沟通合作的能力，能够发挥珠宝产业第三方平台企业作用，可依托先行示范区、大湾区货物自由流通概念，作为政府与珠宝民营企业、境外与境内供应商、经销商之间的桥梁和纽带，服务境内外供应商，聚合珠宝产业链上下游企业，整合产业需求，解决行业痛点，为行业企业提供保税、展示、仓储、交易等基础服务，并协调政府机关争取各项行业优惠政策，为行业赋能。同时通过业务运营积累交易数据，借助公司IT平台运营管理、数据分析能力，可以为公司开展大数据服务提供基础。

2、新产业领域探索

特力将发挥自身资源优势，坚持多元化发展格局，寻求打造“可持

续发展生态圈”，根据自身资源、管理能力等方面情况，寻找并吸纳符合国家、粤港澳大湾区及先行示范区战略发展方向、行业发展相对成熟稳定并具有较好的产业基础、能发挥国有上市公司平台的产业，与特力原有的资源或者板块形成联动，打造上市公司新的产业增长点。新产业包括但不限于：ICT、大数据、新兴信息产业，新能源、高端装备制造业，大健康、生物产业，节能环保等产业。当前，经济形势复杂、经济增速放缓，特力将抓住经济周期带来的市场机遇，发挥自身资源、管理能力和资金优势，通过直接投资并购、发起或参与产业基金、资本运作等多种手段相结合的方式，培育吸收相关领域的优质资产，合并流量，扩大规模，实现质变，进一步加强上市公司的持续盈利能力。

（三）公司2020年度经营计划

2020年度，“十三五”战略规划收官之年，“十四五”战略规划蓝图启动绘制。受新冠肺炎疫情影响，2020年将是更为艰难的一年，为共同应对疫情，公司积极响应深圳市委市政府及国资委的号召，勇担国企社会责任，与客户共渡难关，为水贝片区稳定经营做出贡献，一季度已免除租金超2,500万元，将对2020年净利润造成相应影响。面对复杂局面，公司将迎难而上，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”规划顺利收官，努力推进各项工作。

1、汽车业务方面：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。

2、资源性资产业务方面：提升老旧物业质量，科学设计业态布局，对原有物业进行改造升级，提高资产质量及收益水平。

3、珠宝业务方面：

（1）继续优化完善四川特力公司业务模式，明确信息化建设路径，面对复杂的经济形势带来的行业系统性风险，以控制风险为导向，一方面加强风险管控，另一方面加强对优质客户的支持，使其能够在困难环境下继续生存发展，为行业稳定做出贡献。

（2）物理平台重点项目特力水贝珠宝大厦一期项目已开业，争取整体保持稳定、健康的日常营运状态，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) 积极推进特力金钻交易大厦即水贝珠宝大厦二期项目，按照建设计划稳步推进项目，保证项目进展。

(4) 完成特力宝库供应链项目整体建设并通过验收，保管箱业务整体投入运营，适时开展黄金租赁及珠宝供应链业务。

(5) 结合“十四五”战略规划的制订，发挥自身资源优势，依托特力珠宝大厦、金钻大厦的行业核心区位优势，基于海关创新保税政策，探索提供保税、展示、仓储、交易等功能的创新平台项目，为行业赋能。

(6) 布心工业区城市更新改造，争取明确产业规划意见，上报规划。

4、管理方面：

(1) 尽可能降低疫情对经营的影响：一是继续落实疫情防控各项工作，“疫情就是命令，防控就是责任”，将疫情防控工作放到首要位置；二是计划在前，倒排时间表，力争抢回受疫情影响滞后的工作进度；三是深入研究有关单位出台的抗击疫情政策，争取补贴支持，减少疫情对企业经营工作的影响；四是严格控制各项费用支出，制定控制支出的方案，开源节流。

(2) 积极推进“十四五”战略规划制订工作，建立战略管控机制，明确特力转型路径，深入论证战略转型项目，并通过引战投、引基金、再融资等多种方式优化资本配置。

(3) 下属企业管理方面，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，退出亏损企业，清理僵尸企业，提升企业活力。

(4) 建立完善人才培养体系，加大人才引进力度，深化市场化退出机制，优化薪酬和绩效管理机制。

(5) 落实信息化建设各项工作，按照公司整体业务规划，完成四川IT系统三期、集团运营决策分析平台一期、金特力信息化系统等项目建设工作。

(6) 加强企业文化建设，进一步构建“公、勤、拼、实”的奋斗者文化导向，推动企业健康发展。

(7) 提升风控工作质量，促进公司管理工作进一步规范化、制度化和标准化。

(8) 深入学习贯彻“十九大”精神，继续深入开展“两学一做”和反腐倡廉工作，加强基层团组织建设。

(9) 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。

(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

受中美贸易摩擦、金融去杠杆等因素影响，我国经济进入调速换挡期，国内经济增速放缓，产业结构调整压力加大；2020年初，新型冠状病毒肺炎疫情迅速蔓延至全国，举国采取了居家隔离、延长复工复产等防控措施，对经济发展造成了明显冲击。整体经济环境对公司经营带来不确定影响。

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转型战略目标，多个转型项目已先后落地，但在深度切入新领域的过程中，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。新领域意味着全新的商业模式、业务模式、技术特征、供求关系、客户需求、风险因素、人力资源要求，怎样识别技术发展能力，怎样满足不断变化的市场需求，如何在细分市场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

2020年4月2日