

证券代码: 000025、200025

证券简称: 特力 A、特力 B

公告编号: 2013-016

深圳市特力(集团)股份有限公司 2012 年度报告摘要

1、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文, 投资者欲了解详细内容, 应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

公司简介

股票简称	特力 A、特力 B	股票代码	000025、200025
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	郭东日	孙博伦	
电话	(0755) 83989328	(0755) 83989339	
传真	(0755) 83989386	(0755) 83989386	
电子信箱	guodongri@yahoo.com.cn	s9239243@163.com	

2、主要财务数据和股东变化

(1) 主要财务数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

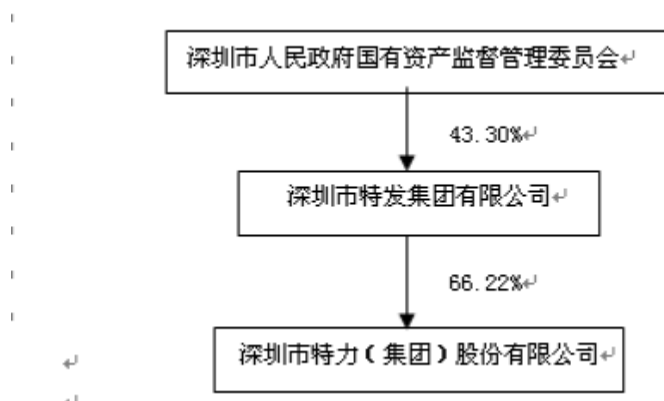
	2012 年	2011 年	本年比上年增减(%)	2010 年
营业收入(元)	419,642,661.31	403,282,098.80	4.06%	38,634,879.27
归属于上市公司股东的净利润(元)	7,146,259.35	2,157,675.12	231.2%	3,584,445.78
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	-15,060,776.70	-6,198,115.02		3,281,963.57
经营活动产生的现金流量净额(元)	-7,756,382.47	-14,738,664.02		7,143,993.37
基本每股收益(元/股)	0.0324	0.0098	230.61%	0.0163
稀释每股收益(元/股)	0.0324	0.0098	230.61%	0.0163
加权平均净资产收益率(%)	3.95%	1.22%	2.73%	2.07%
	2012 年末	2011 年末	本年末比上年末增减(%)	2010 年末
总资产(元)	644,911,292.00	570,693,268.15	13%	599,555,953.28
归属于上市公司股东的净资产(元)	184,675,401.61	177,365,899.51	4.12%	175,274,602.44

(2) 前 10 名股东持股情况表

报告期股东总数	17,450	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	16,716		
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例（%）	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况

					股份状态	数量
深圳市特发集团有限公司	国有法人	66.22%	145,870,560	14,587,056		
吴永春	境内自然人	0.3%	663,996	0		
凌凤远	境内自然人	0.23%	512,858	0		
第一上海证券有限公司	境外法人	0.23%	507,478	0		
张晓明	境内自然人	0.21%	463,961	0		
阚慧	境内自然人	0.16%	369,126	0		
王少英	境内自然人	0.15%	338,498	0		
李陶然	境内自然人	0.14%	330,058	0		
沈利	境内自然人	0.14%	322,260	0		
陈淑芬	境内自然人	0.13%	308,300	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明		前十名股东中，国有法人股东深圳市特发集团有限公司与其他股东不存在关联关系，也不属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人；未知其他流通股股东是否属于一致行动人。				

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



3、管理层讨论与分析

概述

2012年，特力集团在公司董事会的领导下，公司领导班子带领全体员工，继续秉承稳健经营的工作方针，紧紧围绕工作目标，突出抓好发展重点项目和企业日常经营两大主题，有效克服了经济动荡和各种客观因素制约给企业发展带来的巨大冲击，重点项目取得突破性进展，完成了全年经营目标任务。

报告期内，公司的营业总收入41,964万元，同比增长4.06%，实现利润总额924万元，同比增长39.85%，实现归属于母公司所有者的净利润为715万元，同比增长231.20%，净利润增加的主要原因是本期实现债务重组收益及处置部分投资性房地产所致。

主营业务分析

公司的主营业务为汽车销售、汽车检测维修及配件销售、物业租赁及服务。公司主营业务及其结构、主营业务能力较前一报告期无较大变化。

单位：人民币元

项目	2012年度	2011年度	同比增减%	说明
营业收入	419,642,661.31	403,282,098.80	4.06%	
营业成本	336,419,631.43	335,264,237.62	0.34%	
期间费用	76,215,966.94	72,846,885.19	4.62%	
经营活动产生的现金流	-7,756,382.47	-14,738,664.02	47.37%	预收车款增加
投资活动现金流入小计	31,634,090.29	20,976,554.05	50.81%	主要系本期处置投资性房地产收到现金增加所致
投资活动现金流出小计	64,322,848.76	2,322,621.53	2669.41%	主要系本期在建工程支出和对联营企业增资支付的现金增加所致
筹资活动产生的现金流	39,665,927.02	-12,096,262.57		主要系本期向母公司借款和银行借款收到的现金增加所致

报告期内，公司利润构成同比发生重大变动及主要影响因素

单位：人民币元

项目	2012年度	2011年度	增减额	增减%
资产减值损失	11,158,962.81	5,114,839.34	6,044,123.47	118.17%
投资收益	4,907,776.00	8,080,990.33	-3,173,214.33	-39.27%
所得税	8,264,624.20	5,354,382.93	2,910,241.27	54.35%

说明：

(1) 资产减值损失：比上年同期增加了604.41万元，增幅118.17%，主要原因是本年度增加计提了坏账准备、存货跌价准备和固定资产减值准备；

(2) 投资收益：比上年同期减少317.32万元，降低39.27%，主要原因是联营公司深圳市仁孚特力汽车服务有限公司本期盈利减少所致

(3) 所得税费用：比上年同期增加291.02万元，主要原因是汽车工贸公司盈利增加，导致所得税费用增加。

核心竞争力分析

公司主营业务主要分为汽车销售及后市场服务和物业租赁及服务两个部分。

我公司汽车销售及后市场服务所采取的商业模式包括4S店、综合大型维修、快修美容连锁、特约维修、专门维修、汽车检测等，拥有完整的汽车后市场产业链和经验丰富的维修销售团队。但随着汽车销售市场发展放缓，可以预见整个行业将进入低速发展竞争激烈的时期。公司将以专业化经营、规范化管理为基础，以增收节支为重点，保稳定、控风险、抓发展，克服困难，完成经营目标。

物业租赁及服务业务方面，公司积累了一定的物业管理经验，具有较高的物业管理资质和较为健全的内部管理制度，在地区具有一定的品牌知名度，物业租赁及管理项目大部分为自有物业，成本较低，因此收入较为稳定。随着特力——吉盟黄金首饰产业园项目的稳步推进，公司将充分利用项目位于深圳市黄金珠宝产业集聚基地核心区的发展优势，抓住政策机遇，

结合集团实际情况，探索高端工业区的增值服务模式，提高物业管理水平，培育新的盈利增长点。

公司未来发展的展望

（一）公司所在行业的发展趋势

1、汽车销售及汽车后市场业务

中国汽车行业在经过十年的高速发展后，于近年出现大幅调整，行业发展的拐点隐现。2012年国际政治经济环境持续不稳定，国际油价飙升，直接影响中国经济的发展，汽车销售及服务行业也受到极大的冲击，竞争的压力已经由低端经济型汽车向高端豪华品牌汽车蔓延。受中日关系、多地限购、刺激消费政策的退出等不利因素影响，汽车销售市场形势严峻，利润也大幅下降，竞争越加激烈，行业出现罕见的普遍亏损局面。汽车后市场的竞争也更加残酷、更加激烈。

2、物业租赁及服务

随着我国物业管理企业逐步走向规模化、多元化和跨区域化，行业集中度将逐步提升；一些知名的物业公司执行收缩的策略以及住宅物业管理微薄的利润也会淘汰规模小的公司，物业管理企业市场化程度将提高，市场竞争加剧。高端物业具有良好的盈利性，市场吸引力高；高端物业项目的客户对物管企业的专业能力、服务理念、人才、品牌等方面都提出了较高的要求，促进物业管理品牌化、规模化发展，从而提高行业集中度。现有优势企业会凭借其自身的竞争能力，在增量物业管理市场中争取更多市场份额。物业服务的专业化程度加强，行业将会涌现一批实力强大的专业服务商。

（二）公司业务运营规划

1、汽车销售及汽车后市场业务

公司将继续以“抓重点、稳经营、保规模”的发展方针，克服困难，顺应形势，对外大力拓展销售渠道和销售模式，对内狠抓成本控制，减少销售亏损。积极探索新的营销模式，并通过规范流程，提高工作效率，加大对大客户、定点客户的开发力度，增加养护产品推销项目，提高维修毛利率和单车产值，增加维修和配件销售业务，提高售后服务收入。根据公司对汽车服务业务调整的总体规划和要求，用最少的成本，择机、有序、平稳退出市场前景不好的项目或业务，控制风险，减少损失。

2、物业租赁及服务

保持物业租赁业务的稳健经营，在消化人力成本不断增加的不利因素下，通过提升服务品质，打造特力物业的服务品牌，提高物业的出租率水平，为公司发展提供稳定的现金流支持。充分利用好物业资源，做好市场策划，确保在重点项目工程建设期间，物业经营收入不发生大的波动，确保物业租赁价格和出租率稳中有升。从工程进度、资金等方面全面、细致地统筹特力水贝珠宝大厦（一期）项目的建设，确保重点项目按计划落实。以特力吉盟珠宝首饰产业园建设为契机，摸索珠宝专业市场的增值服务模式，实现从基础服务向增值服务的拓展，提升服务效益。

（三）经营计划

公司将继续坚持“以改革创新为驱动，调整转型为抓手，持续发展为目标”的指导思想，紧紧围绕2013年经营目标，坚持稳定与发展相统一，把握机遇，积极进取，强化激励，全力以赴推进开发项目；树品牌，拓市场，努力探索新的管理模式；加强内控与管理，确保安全到位，挖潜增收，致力提升企业经营能力和盈利水平。

（四）公司未来发展所需的资金

2013年公司将用创新的思维，双轮驱动，发挥好上市公司的平台作用，将资产经营与资本运作相结合，一方面，把握好融资方式、方法，兼顾可操作性、企业承受能力和集团的短中长期利益，确定项目融资具体方案；另一方面，盘活存量资产，筹集项目建设资金，为项目全面建设奠定基础。公司未来发展战略资金的需求主要来自于水贝珠宝产业园项目的投入。公司将通过多种渠道解决资金来源。

（五）可能面对的风险

1、市场竞争进一步加剧

受国际经济政治环境越来越紧张和中国经济发展增速放缓的影响，汽车销售行业利润大幅下降，汽车检测和维修业务毛利率也逐步下降，行业竞争越来越激烈。物业租赁及管理业务根据市场的需求，也要求越来越高的专业性和成熟的人才团队，增加了企业成本，加剧了市场竞争。公司将一方面提高管理水平，控制成本，保持经营稳定；另一方面加强开拓市场，顺应形势，丰富销售和服务模式，结合重点项目的开发，探索新的利润增长点，增强企业的竞争力，提高公司的盈利水平。

2、成本压力增加

国内CPI仍处在高位，公司运营成本和费用将不断增加。物业租赁和管理、汽车维修等属于劳动密集型行业，基层操作人员的高比例使行业受用工成本影响显著，人力资源成本的上涨对公司带来成本上的压力。针对这一情况，公司将通过规范流程，提高工作效率和管理水平，提高利润率，降低因成本上升带来的影响。

3、资金压力增大

一方面汽车销售行业的整体情况恶劣，销售收入受到较大影响；另一方面由于企业目前正值重点项目建设期，自身所产生的现金流难以充分满足公司发展的需要，资金供需矛盾将继续凸显。公司将采取多种方式筹措资金，一方面，继续稳健经营，保持公司日常经营现金流的稳定，同时盘活存量资产，有序处置收益水平较低的物业和退出市场前景不好、效益低下的项目，集中优势资源，投入重点项目；另一方面，积极找寻稳定的融资渠道，降低融资成本，保障重点项目按计划推进。

4、涉及财务报告的相关事项

（1）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

无

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

无

（3）与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

无

（4）董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

无