

特力集团业务转型发展纲要

深圳是我国珠宝产业的主要聚集地，水贝片区是深圳珠宝产业的核心聚集区，业内一般认为，深圳珠宝产业产值约为全国的 70%，水贝地区珠宝产业产值接近全国的 50%。特力集团是水贝片区的主要业主，在水贝片区经营物业租赁业务多年，拥有众多著名珠宝企业客户。

珠宝产业是深圳市重点支持产业，为了推动珠宝产业的升级发展，深圳市人民政府规划实施水贝珠宝产业聚集区升级改造。作为落实这一规划的重点举措，特力-吉盟黄金首饰产业园升级改造项目（以下简称“产业园项目”）获得批准并已进入全面建设阶段。产业园项目位于水贝片区的核心地带，建筑面积共计 291,877 平方米。特力集团是产业园项目的最大投资方，全资建设和参与投资 4 个具体项目，全资建设项目建筑面积为产业园项目总建筑面积的 32.10%，全资建设和参与投资项目合计建筑面积为产业园项目总建筑面积的 54.30%。公司全资建设项目分为两期，一期工程——特力水贝珠宝大厦项目已于 2013 年 7 月开工建设，预计 2015 年底建成。

公司决定抓住水贝珠宝产业聚集区升级改造的历史机遇，依托产业园项目，利用作为水贝片区主要业主和产业园项目最大投资方的双重身份，发挥在产业园项目中的主导作用，主动牵头协调各方主体，促进水贝片区珠宝产业的科学规划和层次提升，打造国际珠宝交易中心，形成可持续发展的水贝珠宝产业生态圈；以水贝片区自有物业及其聚集的珠宝商客户资源为基础，以在产业园项目中投资建设的项目

为平台，实现公司业务的转型和升级。

公司根据自身实际情况和外部环境状况，采取差异竞争策略，培育特力水贝珠宝批发市场的特色品牌，建立批发市场增值服务盈利模式；在此基础上，围绕珠宝市场运营，挖掘相关电子商务及金融服务等方面的深层需求，提供全方位的高端增值服务；最终形成珠宝市场运营、电子商务、金融服务三大业务版块互动格局。

一、珠宝市场运营业务发展纲要

根据深圳市城市更新、旧工业区改造政策和规划，推进产业园项目建设，利用最大投资方的资源优势，采取战略性优惠等措施，吸引国际顶级品牌珠宝企业入驻园区，带动更多的国内外著名珠宝企业进驻，提升园区的层级和影响力，促进园区人气旺盛和规模扩大，从中获取更多商业机会，提升珠宝市场运营业务的盈利能力。

根据深圳市对水贝片区的功能定位，利用水贝片区的珠宝产业集聚效应，发挥优质客户资源积累丰富的优势，通过珠宝批发市场的运营管理，挖掘国内外行业资源，提高业内知名度和影响力，逐步形成珠宝批发市场领域的竞争优势，打造特力水贝珠宝批发市场品牌。在此基础上，借助珠宝批发市场的运营经验和品牌知名度，择机向外拓展珠宝零售市场业务，有选择地在国内主要大城市建立区域性的珠宝零售业务平台，逐步形成全国性的网络化布局和一体化的连锁经营模式。

二、珠宝市场运营电子商务业务发展纲要

建立珠宝批发零售市场运营网络的信息发布平台，汇集珠宝交易

信息，发布相关行情指数，为平台内外珠宝商提供及时准确的信息与广告服务。

择机建立珠宝线上交易平台，通过构建权威鉴定、品质认证、专业物流、安全支付等系统，打造一个让消费者和珠宝商充分信任的网络交易平台。

三、珠宝市场运营金融服务业务发展纲要

充分利用珠宝市场运营形成的大数据资源，深入了解与挖掘各类珠宝商的金融需求，搭建供应链金融服务平台，在条件成熟时申请相关资质或牌照，向珠宝商提供便利、及时、个性化的全方位金融服务，实现与客户的共赢发展。

深圳市特力（集团）股份有限公司

2014 年 6 月 9 日