

深圳市特力（集团）股份有限公司

2016 年年度董事会报告

一、报告期内主营业务概要

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；物业租赁及服务业务。报告期内，公司在董事会的领导下坚定不移地按照战略规划推进公司战略转型工作，以创新驱动发展为指导原则，积极推动现有主营业务健康发展，探索向珠宝服务业务转型的新商业模式并逐步落地实施。现将公司主要业务及市场情况介绍如下：

1、汽车销售；汽车检测、维修及配件销售：2016年，面临着宏观经济的下行压力，深圳汽车市场受新能源推广及持续限购的政策影响，汽车销量仍受较大影响。各车企去库存调整和国家购置税优惠政策给了汽车经销商一定的生存空间，但车辆价格下探、促销力度的加强使车企间的竞争继续深化。报告期内，公司通过施行精细化的数据管理，细化资金预算安排，科学控制车辆库存，以质量促销，以销售求效益。另一方面，严格控制成本费用，致力于提升单人生产效率，降低采购成本及管理费用。全年公司汽车销售收入为13,870万元，比去年同期增长2.81%。同时，利用公司在汽车后市场的品牌优势，提供专业的汽车检测维修服务，提升盈利能力。报告期内，公司汽车检测维修及配件销售业务收入和毛利率同比增加，汽车销售业务扭亏为盈。

2、物业租赁及服务：延续2015年末的经济运行态势，2016年珠宝行业经营波动较大，以珠宝商为租赁对象的主力区域水贝和布心片区市场租赁价格呈现向下调整的趋势。公司通过加强管理，整合资源，减少自用面积，提高租赁价格，使资产经营效益得到提升；同时，公司通过法律途径解除历史遗留的价格明显偏低、合同未到期或无到期合同，恢复市场价，提升物业经营收益。报告期内，物业租赁收入同比增长12.70%。物业服务业作为典型的劳动密集型服务业，人力成本在总成本中占据大份额，2016年在人力资源成本刚性增长的压力下，传统的物业服务业盈利空间被压缩。随着大数据时代的来临，物业行业进入变革转型期，

无论在管理还是在客户关系梳理上，开始转向更加科学化、精细化的管理。在新的形势下，公司通过推行市场化改革，严控成本，堵塞漏洞等措施开源节流、增加管理费收入，提高经营效益。虽然报告期内公司物业管理业务已实现盈利，但受公司自身物业业务规模较小、利润率较低、人力成本不断增长等因素影响，其未来利润增长存在一定瓶颈。

3、珠宝服务业务

报告期内，公司紧紧围绕向珠宝产业综合服务运营商转型的战略思路，全力推进公司战略落地。报告期内公司投资成立安徽特力星光珠宝投资有限公司，并由安徽特力星光珠宝投资有限公司与安徽金尊珠宝有限公司共同投资设立安徽特力星光金尊珠宝有限公司，向珠宝产业综合运营服务商转型的战略目标迈出实质性的步伐。

二、核心竞争力分析

1、丰富的资源积累：深圳珠宝市场份额占全国珠宝产业市场的七成以上，水贝片区则是深圳珠宝产业的核心聚集区，形成国内庞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，公司在深圳水贝片区拥有大量物业，且多年来通过为深圳地区多家珠宝业内龙头企业提供各项稳定的服务，与众多珠宝企业建立了良好的合作关系。因此，公司可以借助与公司达成战略合作关系的珠宝龙头企业的各项资源，聚合珠宝企业、吸引人才入驻水贝产业园项目。

2、低成本的资金取得：近年来，宏观经济持续低迷，宏观经济不景气对于珠宝批发零售行业造成一定冲击，银行信贷收紧让珠宝批发零售商资金链持续紧张。公司作为上市企业，具备多元化、低成本的融资渠道；较低的资产负债率及国有上市公司的背景，使得银行贷款成本较低。通畅的融资渠道和较低的资金成本，可以为公司转型发展，平台布局提供强大资金支持。

3、明确的第三方服务商战略蓝图：不介入珠宝商的竞争，不参与珠宝具体产品经营的第三方服务定位，避免了公司与珠宝企业间产生利益冲突，有利于公司发挥自身优势，与众多珠宝品牌及运营商建立深度联系，整合全产业链资源，

提供全方位服务。

三、经营情况概述

2016年，世界经济呈现深度调整，全球经济增速较2015年有所放缓，发达经济体增长格局出现分化，新兴市场和发展中经济体整体增速逐渐企稳。一年中，国际贸易增速持续低迷，全球资本流动加剧。国内经济运行调整则在下行中展开，传统产业的衰退伴随着新兴产业开始崛起，国民经济运行总体保持在合理区间，2016年国内生产总值744127亿元，同比增长6.7%。国际国内经济环境依然错综复杂，经济稳中向好的基础尚不牢固。面对复杂的外部环境，公司在董事会的领导下，坚定不移地按照战略规划推进公司战略转型工作，以创新驱动发展为指导原则，积极推动现有主营业务健康发展，探索新商业模式落地实施。

报告期内，公司实现营业收入32,424万元，比上年同期30,373万元增加2,051万元，增长6.75%，主要是物业租赁及管理收入的增加。利润总额3,049万元，比上年同期4,729万元减少1,680万元；归属于母公司的净利润2,719万元，比上年同期4,277万元减少1,558万元，剔除不可比因素（上年同期因终止相关退休职工福利计划，冲回长期应付职工薪酬及期间费用972万元），利润总额减少708万元，归属于上市公司股东的净利润减少709万元。利润总额比上年减少的主要原因是：对参股企业深圳东风汽车有限公司投资收益的大幅下降（1,854万元），我司控股企业经营利润比上年增加697万元。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为2,423万元，比去年同期减少436万元。

四、主营业务构成情况

1、收入与成本

（1）营业收入构成

单位：元

	2016 年		2015 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	324,240,841.90	100%	303,726,790.57	100%	6.75%
分行业					
汽车销售	138,702,514.96	42.78%	134,916,197.98	44.42%	2.81%

汽车检测维修及配件销售	51,777,605.75	15.97%	48,256,203.33	15.89%	7.30%
物业租赁及服务	133,760,721.19	41.25%	120,554,389.26	35.40%	10.95%
分产品					
汽车销售	138,702,514.96	42.78%	134,916,197.98	44.42%	2.81%
汽车检测维修及配件销售	51,777,605.75	15.97%	48,256,203.33	15.89%	7.30%
物业租赁及服务	133,760,721.19	41.25%	120,554,389.26	35.40%	10.95%
分地区					
深圳	324,240,841.90	100.00%	303,726,790.57	100.00%	6.75%

(2) 营业成本构成

单位：元

行业分类	项目	2016 年		2015 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	133,056,820.98	58.09%	128,438,474.70	58.92%	3.60%
汽车检测维修及配件销售	配件、维修、检测	40,440,530.10	17.66%	38,505,305.64	17.66%	5.03%
物业租赁及服务	租赁、物业管理、其他	55,545,498.55	24.25%	51,048,435.86	23.42%	8.81%
合计		229,042,849.63		217,992,216.20		5.07%

(3) 报告期内合并范围是否发生变动

√ 是 □ 否

本公司2016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新增子公司2户：安徽特力星光珠宝投资有限公司、安徽特力星光金尊珠宝有限公司。

2、费用

单位：元

	2016 年	2015 年	同比增减	重大变动说明
销售费用	16,656,674.49	14,718,877.28	13.17%	
管理费用	42,446,751.49	32,881,868.90	29.09%	主要系上年终止退休人员的离

				职后福利计划结算利得减记上年管理费用所致
财务费用	-505,960.97	4,343,688.83		主要是借款利息减少

3、现金流

单位：元

项目	2016 年	2015 年	同比增减
经营活动现金流入小计	382,254,957.22	354,088,861.88	7.95%
经营活动现金流出小计	324,380,022.90	273,406,234.55	18.64%
经营活动产生的现金流量净额	57,874,934.32	80,682,627.33	-28.27%
投资活动现金流入小计	413,663,270.79	372,580,441.92	11.03%
投资活动现金流出小计	374,327,206.62	732,978,461.70	-48.93%
投资活动产生的现金流量净额	39,336,064.17	-360,398,019.78	
筹资活动现金流入小计	64,330,000.00	660,198,215.03	-90.26%
筹资活动现金流出小计	82,228,479.17	361,209,488.42	-77.24%
筹资活动产生的现金流量净额	-17,898,479.17	298,988,726.61	
现金及现金等价物净增加额	79,312,929.17	19,139,041.28	314.40%

其中，相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明：

项目	2016年	2015年	同比增减	说明
投资活动现金流出小计	374,327,206.62	732,978,461.70	-48.93%	主要是理财产品投资及中天在建工程项目接近收尾，工程投入减少
投资活动产生的现金流量净额	39,336,064.17	-360,398,019.78		主要是赎回理财产品增加现金流及工程项目投入同比减少致净现金流增加
筹资活动现金流入小计	64,330,000.00	660,198,215.03	-90.26%	本期主要系银行贷款增加，上年同期主要系定向增发募集资金增加现金流入
筹资活动现金流出小计	82,228,479.17	361,209,488.42	-77.24%	借款偿还额减少，本期主要系偿还特发借款本息，上年同期主要系偿还银行贷款本息
筹资活动产生的现金流量净额	-17,898,479.17	298,988,726.61		主要系上年同期定向增发募集资金增加现金流入以及偿还借款支出净减少

五、资产、负债状况分析

1、资产构成重大变动情况

单位：元

	2016 年末	2015 年末	比重增减
--	---------	---------	------

	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	
货币资金	218,497,640.10	18.38%	159,184,710.93	13.62%	4.76%
应收账款	113,736.64	0.01%	562,051.31	0.05%	-0.04%
存货	11,038,915.69	0.93%	16,151,336.61	1.38%	-0.45%
投资性房地产	77,602,248.53	6.53%	82,100,133.48	7.03%	-0.50%
长期股权投资	203,633,308.06	17.13%	220,180,721.29	18.84%	-1.71%
固定资产	129,226,236.16	10.87%	136,583,565.00	11.69%	-0.82%
在建工程	343,365,313.46	28.88%	279,056,650.35	23.88%	5.00%
短期借款	50,000,000.00	4.21%			4.21%
长期借款	12,000,000.00	1.01%			1.01%

六、投资状况

报告期内公司没有获取的重大的股权投资情况，也没有报告期内正在进行的重大的非股权投资情况。

七、公司未来发展的展望

(一)行业格局和趋势

近年，珠宝全行业高速发展期遭遇瓶颈，持续低迷，2016年加工能力过剩、珠宝市场过剩、珠宝产品过剩三大问题依然制约着珠宝行业的发展。市场原材料价格低迷、市场竞争日趋激烈的严峻形势令整个珠宝行业面临着改革创新、结构调整和转型升级。

2016年，珠宝行业及市场也出现了一些亮点。据中宝协初步统计，2016年我国珠宝业终端市场销售仍保持在5000亿人民币以上，依然是全球最大、最重要的珠宝市场之一，多个珠宝品类消费居世界前列。其中，黄金、白银、铂金、玉石、珍珠等产品销售均居世界首位，钻石消费居世界第二位，彩色宝石、半宝石等消费也处于世界领先水平；国内珠宝市场各类别产品销售此消彼长，部分类别产品销售出现了下降，部分则实现了同比增长，这表明消费者对珠宝首饰的购买力没有下降，同时也意味着珠宝市场多元化的趋势得到了进一步加强；同时，随着年轻中产阶级的崛起，消费升级，消费模式也从营销时代逐渐向回归产品本质转变。

受益于居民可支配收入稳定增长及文化生活水平的稳步提高，中高端消费品市场已进入高速发展阶段，作为具有物质、金融、文化多种属性的珠宝市场，将

会拥有更加深厚的物质和文化基础，行业未来的市场增长空间巨大。公司将借助行业转型的契机，紧紧围绕战略目标，积极布局珠宝市场，推进各业务领域的资源整合，构建产业生态圈。

（二）公司未来发展战略

自确立战略发展方向后，公司形成了“以特力水贝珠宝产业园物理平台为基础，搭建设计创意与微商创业平台；建立区域性渠道平台和区域性零售终端平台，打造全产业链交易服务平台；以金融服务为纽带，实现各平台的互联互通，构建珠宝产业大数据中心，着力打造特力珠宝产业生态圈”的规划设想。报告期内，公司在缺乏行业积累的情况下，深入调研产业链各区域、各环节、各要素，立足自身第三方运营服务平台的定位，一方面深挖水贝产业上游特点，一方面深入全国不同地区、深入珠宝商内部、从产业链核心环节出发、从行业和企业痛点出发，寻找潜在的机会点，进一步形成了公司珠宝产业生态圈的整体发展战略。

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。目前，水贝珠宝产业园内的特力水贝珠宝大厦一期项目已进入竣工收尾阶段，经初次验收质量基本达到要求，预计于2017年7月可完成规划和竣工验收；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于2016年10月通过规划验收，取得建设工程规划验收合格证，目前其写字楼及商业裙楼已投入运营；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2016年6月完成竣工验收，待产业园区公共道路部分达到交付使用标准后进行规划验收；2017年，公司将大力推动特力吉盟产业园内特力水贝珠宝大厦二期项目的落地实施，争取该项目于2017年正式启动。

（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，罗湖的珠宝产业朝着“一基地、四中心”——总部集聚基地、设计研发中心、智能制造中心、品牌营运中心、展示交易中心的目标迈进，形成了“布心生态创新工业社区、水贝北珠宝产业集聚区、水贝南生态宜居配套社区”三区的总体规划结构。公司是水贝北珠宝产业集聚区内特力吉盟黄金珠宝产业园的最大业主，同时是已

完成规划的罗湖区东晓街道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，公司将借助水贝-布心片区的产业升级及综合环境的提升，争取在2017年启动对布心片区相关物业的升级改造项目，大力推进公司物业的升级改造，完善并发展特力珠宝产业物理平台。

2、区域性渠道平台

报告期内，公司通过前期的积累和对珠宝产业链核心环节梳理，及对重点地区、重点商家的深入调研，对行业产业链各个环节的特性有了初步的理解和把握。在此基础上，提出了行业创新的区域性渠道平台商业模式，计划在全国各个关键区域联合当地实力较强的渠道商，聚合其批发业务及渠道，结合珠宝类金融服务、产业链配套服务、大数据服务及设计创业服务，创建起具有区域性话语权的珠宝生态圈。区域性渠道平台是公司整体战略的切入点和重要组成部分，对于战略的落地和实施具有举足轻重的作用。公司计划于2017年推进区域性渠道平台项目的落地实施，以特定地区为突破口，实现平台的正式运营，并在单个区域性渠道平台平稳运行的基础上，将区域性平台向全国多个重点地区进行复制和延伸，最终在形成全国性渠道平台，通过全国性的网络对珠宝行业上下游产生初步的市场影响力。

3、区域性零售终端平台

报告期内，公司投资成立控股子公司安徽特力星光珠宝投资有限公司，并由该公司出资与安徽金尊珠宝有限公司共同投资设立安徽特力星光金尊珠宝有限公司。这是公司根据战略发展规划向珠宝产业综合运营服务商转型的战略目标迈出的实质性的一步。以安徽特力星光金尊珠宝有限公司为进入珠宝行业的窗口，通过与优秀珠宝经销商合作，借助优质渠道资源和行业资源，在合适时机适宜区域布局，投资成立区域性珠宝零售商城，进而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。公司计划于2017年开展第一家区域性珠宝零售商城的正式运营，在条件成熟的情况下借助优质渠道资源和行业资源，在重点区域进行扩张。待业务模式发展成熟，项目运营能力得到验证后，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，为公司产业链业务提供下游环节支持。

4、设计与创业平台

针对当前国内珠宝行业长期粗放式发展形成的产品低端同质化竞争、知识产权保护缺失、生产效率不高的局面，公司将配合罗湖区水贝珠宝“一基地、四中心”的发展方案，依托公司持有的水贝物业，从设计端着手，构建以公司为核心的创新产业群；通过发现和发掘珠宝设计创意的价值，推动大众珠宝消费观念升级，塑造精品品牌、设计师品牌的创新型项目；同时通过推动知识产权保护和智能制造设备的研发升级，营造更有利于创业创新的基础环境，实现珠宝产业全链条服务体系的重构建。

5、珠宝金融服务

根据公司的战略构架和公司物理平台建设进度，公司计划通过在行业上游、中游、下游提供针对性金融服务，建立行业信用客户体系，将珠宝金融服务贯穿全产业链。未来利用线上、线下两条渠道推出金融产品和融资解决方案，逐步建立供应链金融、商业保理、担保业务、融资租赁、互联网金融等各类服务项目的金融产业闭环。作为纽带的金融服务平台将深度融入水贝珠宝产业园物理平台、区域性渠道平台和区域性零售终端平台业务，成为公司未来业务的重要支撑。

6、珠宝产业生态圈

最终，通过上述规划的落地和实施，公司以位于水贝产业园的物理平台和各区域性平台为切入点，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。

（三）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2016年经营计划。报告期内，转型业务方面，公司对珠宝行业特点、产业链核心环节和企业痛点有了进一步的了解，并按照发展战略尝试转型业务的实施落地，紧紧围绕向珠宝产业综合服务运营商转型的战略思路，全力推进转型，采用多手段推动商业模式落地实施，各平台项目均

取得一定的进展；内部经营方面，公司加强内控，强化预算执行，控制成本、降低费用，提升现有业务管控能力，全年经营任务得到顺利完成。

2、2017年经营计划

（1）稳步提升现有业务盈利能力

2017年，存量业务依然是公司业务规模和盈利保障的重要组成部分。汽车业务上，公司将严格控制各项成本费用，加强企业及业务部门管控，优化汽车销售结构，多方位开拓收益项目，寻求利润增长点；物业租赁及服务上，公司将通过优化结构盘活资源，提升物业租赁档次，充分挖潜自用住房的利用率来提升盈利空间，增加租赁收入。为有效盘活资源，提高效益，公司计划于2017年对公司现有存量物业进行整体规划和布局，根据情况制定存量物业升级改造方案，为公司向珠宝产业转型和搭建物理平台提供有力支持。

（2）快速推进转型业务的落地实施

公司将按照既定的战略方向，稳健、快速地推进转型工作：一方面尽快实现特力水贝珠宝大厦一期的开业、运营，适时推进特力吉盟产业园区3号地块（二期项目）的开发建设工作；另一方面，促进区域性渠道平台及零售终端平台的落地实施，并细化设计、创业平台及金融服务的实施方案及路径。借助战略转型的契机，努力拓展业务，提高公司效益，回馈投资者。

（3）建立人才储备机制

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，落实关键岗位的人才培养，强化培训管理效果，促进人力资源的合理配置；按照需求提前储备转型专业人才，以满足公司业务转型和项目落地的需要。

（4）加强文化建设工作

加强党建工作，继续深入开展“两学一做”和反腐倡廉工作，以党建引领企业文化建设，营造积极向上、勇于担当、正能量的工作氛围，推动企业健康发展。

3、公司未来发展所需的资金

公司于2015年3月完成了非公开发行股票工作，募集资金已全部到账。公司将严格按照募集资金监管办法规范安排资金的开支，使募集资金效用最大化。同时最大限度地用好用活暂时闲置资金，积极开展现金管理工作，提高公司资金的使用效率。

未来，为增强公司的业务发展能力，公司将通过统筹资金安排，充分利用境内外市场的各种金融工具，降低资金使用成本，并进一步拓宽融资渠道，创新融资方式，满足发展所需资金需求。

4、可能面对的风险及应对措施

（1）在建工程：工程项目建设开发计划及竣工计划可能受以下不可抗力因素影响：

①法规政策发生变化可能对工程开发产生影响；

②审核机构对开发项目的证照手续办理速度可能对工程的开发进度产生影响；

③涉及拆迁的项目拆迁进度可能对工程进度产生影响；

④重大天气变化可能对工程进度产生影响；

⑤其他不可预测的重大事件可能对工程进度产生影响。

（2）现有业务：当前珠宝行业形势严峻，公司经营业绩虽逆势上扬，实现扭亏为盈，但相关产业还未形成核心竞争力，在珠宝项目产生效益前，仍需依靠现有业务维持盈利，面临较大的经营压力。公司将以市场为导向，优化调整主营业务结构，充分盘活自有资源，提高业务管理水平和成本管控水平，提升现有主营业务的盈利能力。

（3）转型业务：经过近两年的反复市场调研，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，并开始尝试转型业务的实施落地。但市场调研仍然具有一定的局限性，平台能否嫁接珠宝金融服务以撬动整个供应链存在较大的不确定性。从外部环境看，2016年是珠宝行业洗牌极严峻的一年，能否见底回升，仍存在不确定性。对此，公司将坚定转型信念，谨慎布局，在低潮期寻找行业价值洼地，并加强风险控制，构建以公司自有人员为基础的运营团队和监管机构，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

二〇一七年四月七日