为深圳市联建光电股份有限公司

关于支持子公司开展新业务及开发新产品的激励办法

一、激励方案背景

基于深圳市联建光电股份有限公司（以下简称“公司”）聚焦主业的战略调整布局及培育新的利润增长点的发展需要，在保障原有业务稳定发展的同时，亟需积极推进公司新业务的开拓，促进新产品开发步伐，提升持续盈利能力，为公司长远发展打好基础。

二、激励方案的目的

以长远发展为原则，鼓励子公司在保障原有业务稳定发展的同时，积极开拓新业务，并将公司利益和核心团队个人利益结合在一起，推动公司业务创新发展和精细管理，促进公司业绩的提升，为股东带来更高效、持续的回报。

三、激励方案的具体内容

1、实施范围与条件

新业务拓展范围为子公司还未进入的新地域、新行业或新客户市场。

新项目是指新技术、新模式、新合作。

新产品指没有形成批量供货的产品项目，包括但不限于：原创性新产品研制开发；与科研院校、大专院校或其他相关人员联合研制、开发的新产品；与大平台合作与代理的商业模式创新项目。

由子公司管理层研究讨论决定的新业务、新产品和新项目的预算、进度和风控原则的拟订，并经公司总经理审核批准的项目，适用于该激励办法。

2、实施方式

（1）对公司及下属子公司的激励实施方式

对于由子公司开拓并经公司总经理审核批准的新业务、新项目或新产品开发，需对其进行独立核算，并由公司内审部门在每一会计年度结束后对新业务、新项目、新产品开发进行专项审计。新业务、新项目在实现盈利前或新产品形成批量供货前，其亏损部分不计入子公司管理层业绩考核，业绩承诺期内子公司的新业务、新项目产生的亏损或由新产品开发产生的费用部分则不计入业绩承诺期的业绩考核；新业务、新项目在实现盈利后或新产品形成批量供货后，由新业务、新

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

项目累计产生的净利润应扣除以前年度累计产生的亏损或新产品形成批量供货产生的经济效益扣除以前年度累计产生的费用，盈余部分计为子公司管理层当年业绩考核，对赌期内子公司的新业务、新项目或新产品开发项目盈余部分则可计入该子公司当年的承诺业绩。

（2）对新业务项目核心业务人才及管理团队的激励方式

新业务、新项目累计产生的净利润应扣除以前年度累计产生的亏损或新产品形成批量供货产生的经济效益扣除以前年度累计产生的费用实现盈余后，则以由该新业务、新项目或新产品开发所产生的盈余部分（如有盈利）的 20%作为奖金，用于激励新业务、新项目经营管理团队或新产品开发人员，实现利益共享。相关激励对象由所属子公司管理层确定，并报公司总经理签批。

对于影响较小、规模较小的项目，可予以一次性奖励。对于规模较大、对公司发展有较大影响的项目可以给予 1-3 年的奖励。

上述相关会计指标以公司聘请的会计师事务所在每一会计年度结束后所出具的《审计报告》中的数据为准。

该激励办法实施的最终解释权归公司董事会所有。

深圳市联建光电股份有限公司

2019 年 4 月 28 日

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn