

深圳市特发信息股份有限公司

2016 年度董事会工作报告

2016 年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》等有关法律法规和公司《章程》、《董事会议事规则》等制度的规定，本着对全体股东负责的态度，紧紧围绕公司战略发展规划，恪尽职守、诚实守信、勤勉尽责地履行义务、行使职权，认真贯彻落实股东大会的各项决议，积极开展董事会各项工作，推进公司健康、快速发展。

一、公司总体经营情况

在“提速降费”和“宽带中国”宏观政策的推动下，互联网用户规模快速增长，高带宽应用逐渐普及，网络直播、网络视频等 OTT 业务的发展，推动网络流量爆发式增长，运营商对现有网络的升级改造以及光网络向各行业全面融合渗透，广电国网获批互联网国内数据传送业务、国内通信设施服务业务经营许可后也将加大对基础网络的投资。在市场需求旺盛的带动下，目前，光通信行业持续保持较高景气度。

2016 年，公司抓住行业市场机遇，克服原材料供应紧张、结构性产能不足等不利因素，将工作重点放在“光纤光缆板块的管理提升、

并购企业的管控融合、战略转型发展的推进和积累”三个方面，上下同欲，高度聚焦产业战略发展的目标，实现了纤缆业务平稳增长，非纤缆业务快速发展，顺利完成了年度各项生产经营任务，实现公司向非纤缆业务转型的战略目标。

报告期内，公司实现营业收入 46.12 亿元，比上年同期增加 21.63 亿元，增长 88.28%；利润总额 2.64 亿元，比上年同期增加 1.37 亿元，增长 107%；实现净利润 2.29 亿元，较上年同期增加 1.15 亿元，增长 102%；归属母公司的净利润 1.96 亿元，较上年同期增加 1.04 亿元，增长 113%。报告期内，公司收入增长的主要原因是：原有业务收入保持稳步增长的同时，两并购企业特发东智和成都傅立叶收入增长迅猛；利润增长的主要原因是：一方面，原有业务市场订单充足，虽然产品售价持续下降，但通过成本控制、优化采购流程以及市场策略等方式，部分抵消了产品售价持续下降的影响；另一方面，公司两并购企业纳入合并范围带来利润的增长。

公司在报告期内开展的主要工作：

（一）聚焦发展战略

目前公司的战略为：专注于纤缆业务提升、强化光端产品的市场占有率和影响力，紧盯 5G 推进带来的产业发展趋势和机会，进一步扩大和延伸光通信产业链，同时积极谋划军工信息化产业发展。

面对主要原材料供应紧张局面，内外齐动、拓展渠道，积极应对，把握市场机遇，灵活调整市场策略，稳固公司的行业及市场地位。在 2016 年度运营商光缆重大项目投标中，认真分析纤缆行业竞争形势、

客户需求和自身产能配置，通过合理的报价策略，取得良好的中标订单；电力光缆事业部在国网投标中取得较好成绩，并中标特高压直流配套工程，实现特高压直流“零”的突破；光网科技合理调整产品结构，在年度移动配线类产品集采中，中标光交箱标段和光纤配线架；特发华银取得了导线资质，并实现了订单突破。

发挥产业链协同效应，深化拓展与国内通信领域领军企业的合作，本年度的合作规模较上年实现翻番。

加大专网、集成商市场开拓力度，全面参与各非运营商市场项目。

发挥海外销售平台作用，积极拓展海外业务。2016 年公司积极参与海外基础网络设施建设与服务市场，开发了多家海外新客户，并实现供货。电力光缆产品中标海外 230kV 电网项目。2016 年度公司在印度设立了办事处，并积极调研探讨在东南亚投资建厂的可行性。

2016 年公司成立销售事业部，全面整合销售资源，组建统一的产品销售及商务市场平台，统一管理相关产品的销售、客户维护、商务流程、品牌宣传与建设、市场推广等各项工作。

特发东智业务增长可观，生产规模迅速扩大，报告期内陆续投资扩产生产线，与并购前相比产能增长了两倍多，为公司营业收入和利润的增长发挥了重要的作用。光端产品抓住 4G 市场机会取得显著成果，为公司谋求未来 5G 发展机会提供了有利条件。

成都傅立叶的航空通讯设备市场销售额大幅增加，弹载计算机已经开始列装，测控集成业务初步打开市场；卫星通信终端参与军方多个项目。

（二）扎实推进并购企业管控融合

管理体系接入融合：实现决策机制、财务、投资、采购、业务、风控等方面基本制度全覆盖。

战略发展达成共识：对符合战略发展目标的原有业务培植、投入；对“新产品、新业务、新市场”积极探索市场化管理机制，形成了“责任共担、利益共享”的战略共识。

薪酬绩效市场对标：参照行业市场数据和公司的岗位价值体系，兼顾并购企业历史情况，构建了符合并购企业特点的绩效管理体系。

（三）稳步落实重点项目

完成光缆产业（山东）战略布点项目，2016年6月项目建成投产，实现了光缆在北方布点。

东莞寮步产业园光纤产能扩产项目按计划推进中，2016年底已完成工程设计和施工预算工作。

光网科技光明新区产业园建设及扩产项目基坑和桩基工作完成，已经开始实施主体建设。

特发信息科技大厦项目已正式落成投入使用。

（四）统筹科技创新建设

报告期内，公司技术中心平台向“引领研发”、“支撑经营”转型，确定了前瞻技术研究+科研项目孵化+信息化建设支撑的运作模式及考核机制。公司强化了技术研发项目统筹能力；建立起实体化的研究院，促进现有研发体系向具备技术整合能力、前沿技术储备能力、产品开发能力的技术创新机构转型升级；编制了公司《“十三五”两化

融合建设规划》，启动了三缆智能化制造 MES（生产执行系统）项目，完成了公司经营管理信息化平台的搭建。

（五）全面实施人才战略

公司以构建“市场化、职业化、开放性的人才管理平台”为人才战略核心。拓宽人才选用通道；合理优化人才使用结构；优化后备人才管理办法，扩大后备人才规模，注重后备人才培养的个性化及培养效果，完善内部培养体系。

（六）强化监督管理力度

2016 年，公司着力加强内部管理，强化制度流程执行，积极推动管控融合。通过专项审计、跟踪检查、纪检监察等方式进一步加强制度规范执行体系建设；监督制度流程的执行情况，通过督办及流程梳理，提升内部执行效率；修订、优化了制度规范 20 余项；在完善已有业务管理模式的同时，将特发东智、成都傅立叶纳入公司管理体系，共同探索更加有竞争力的市场化管理模式，以实现公司管理体系的全面提升。

二、核心竞争力分析

1、产业竞争能力

公司总体保持着良好的发展势头。光通信和电力通信产业保持稳定增长，接入端产业发展迅速，特别是特发东智的光接入 PON 产品及智能机顶盒等产品销售大幅度增加。公司逐步向“新一代光网络通信核心服务商”发展，做大做强光通信主导产业，做优光网络传输和光

网络接入终端产业，辅以工业地产业务，积极发展军工信息化产业。公司已连续 10 年获得“中国光通信最具综合竞争力企业”十强、“中国光纤光缆最具竞争力企业”十强等殊荣。

接入端产业链协同效应显现，为公司进一步谋求在智能网络接入终端领域的发展准备了条件；军工信息化产业在保持原有军品配套业务的同时，积极拓展测控集成业务和卫星移动通信业务。报告期内，公司实现向非纤缆业务的战略转型。

2、生产经营能力

在产业布局上，目前公司在广东、四川、重庆、江苏、山东等地均有大型的生产基地，使公司能够更好的服务国内市场，提升市场快速响应的能力，降低物料运输成本，提升产品竞争力。

在纤缆产业线发展方面，公司通过产业线扩产、升级的方式，迅速扩充产能，不断拓展、完善产业链上下游，形成了具有一定规模的纤缆一体化产业格局，保持了光纤光缆生产、销售、检测、设备研发的业内领先水平。通过持续改进产品生产工艺和流程，辅之以有效的生产管理能力，不断提升产能利用率、降低生产成本。持续增强自主研制生产设备的能力，保证了产品生产工艺的先进性和设备性能提升的稳定性。

特发东智的智能接入产业顺应市场的发展，生产规模迅速扩大，报告期内生产能力扩大了两倍多，整体产能达并购前的三倍，同时，特发东智对内强化精益制造，积极增加产品的种类，对外进一步拓展市场空间。

军工信息化产业在夯实传统军品配套业务的同时，发挥技术优势，积极开拓测控集成和卫星移动通信业务。

3、技术研发能力

公司是深圳市首批国家级高新技术企业之一，是纤缆行业多项国家标准的制订者之一，是国内仅有的两家拥有骨架光缆系列产品生产能力的企业之一。公司拥有行业知名技术专家和高级工程师领衔的业内一流专业技术创新团队，并通过强化内部研发人才的能力培养，不断引进专业创新型人才，为企业科技创新发展提供了强有力的支撑。

公司是业内为数不多的能够生产全系列、多品种光缆的企业，在“特”和“全”优势基础上，逐步形成光纤光缆产业、接入端产业、军工信息化产业齐头并进的格局。

公司现有 1 个国家认定企业技术中心、2 个省级工程技术研究中心（光纤光缆、大数据传输网络）、2 个市级技术中心以及行业为数不多通过 CNAS 认证的检测中心，构建起立体的创新载体。公司技术优势主要涉及两大方向，一是光纤通信、电力通信、FTTx 等全系列线缆以及有源光网络产品的研发方向；二是嵌入式高速信号采集、处理和存储技术、多目标测控技术、卫星移动通信等装备信息化的研发方向。

公司是国家技术创新示范企业。截至 2016 年底公司拥有有效专利 179 件，软件著作权 42 项，2016 年全部研发项目 123 项。公司及子公司光纤公司、光网科技、特发泰科、特发东智、成都傅立叶、光电公司均为高新技术企业。

4、市场占有率和市场开拓能力

公司保持了在国内三大运营商中国移动、中国电信、中国联通以及国家电网、南方电网的主流供应商地位,持续开拓有线电视、军队、石油、煤炭、铁路等专网市场,与多家国内通讯设备领域领军企业建立起良好的合作关系。一直拥有良好的品牌优势和声誉,赢得了客户的好评。公司积极参与海外基础网络建设项目及市场服务,出口业绩不断提升,并且在印度设立了常驻办事处,为公司海外设厂、进一步开拓全球市场迈出重要的一步。

三、董事会日常工作情况

2016 年,公司董事会共召开 14 次会议,会议召开均按照程序及规定执行,所有会议的决议都合法有效。董事会会议召开的具体情况如下表:

序号	会议名称	召开时间	审议通过议案
1	董事会第六届九次会议	2016 年 1 月 22 日	1、关于光网科技光明新区产业园建设及扩产项目的议案; 2、关于公司向光网科技增资 3660 万元的议案; 3、公司作为 CONSORTIUM of Shenzhen SDG Information Co., Ltd and People`s Cable Co., Ltd 的委托代理人向中国银行股份有限公司深圳市分行申请开立保函的议案; 4、公司作为 CONSORTIUM SDGI 的委托代理人向中国银行股份有限公司深圳市分行申请开立保函的议案。
2	董事会第六届十次会议	2016 年 3 月 31 日	关于公司为成都傅立叶电子科技有限公司向浙商银行股份有限公司成都金牛支行申请 1.2 亿元银行授信额度提供担保的议案。
3	董事会第六届十一次会议	2016 年 4 月 19 日	公司作为 CONSORTIUM SDGI 的委托代理人向中国银行股份有限公司深圳市分行申请开立保函的议案。
4	董事会第六届十二次会议	2016 年 4 月 22 日	1、公司 2015 年度总经理工作报告; 2、公司 2015 年度财务决算报告; 3、公司 2015 年度董事会工作报告;

			4、公司 2015 年年度报告（全文和摘要）； 5、公司 2015 年度利润分配预案； 6、公司 2015 年度募集资金存放和使用情况的专项说明； 7、公司 2015 年度内部控制自我评价报告； 8、独立董事 2015 年度述职报告； 9、关于发行股份及支付现金购买资产 2015 年业绩承诺完成情况说明的议案； 10、关于拟设立信息产业投资并购基金暨关联交易的议案； 11、关于控股股东申请豁免履行股改中“激励机制”承诺的议案； 12、关于召开 2015 年年度股东大会的议案。
5	董事会第六届十三次会议	2016 年 4 月 27 日	公司 2016 年第一季度报告。
6	董事会第六届十四次会议	2016 年 7 月 18 日	关于公司向江苏银行股份有限公司深圳分行申请授信的议案。
7	董事会第六届十五次会议	2016 年 8 月 1 日	关于公司向全资子公司深圳东志科技有限公司增资 2 亿元的议案。
8	董事会第六届十六次会议	2016 年 8 月 11 日	关于召开 2016 年第一次临时股东大会的议案。
9	董事会第六届十七次会议	2016 年 8 月 19 日	1、公司 2016 年半年度报告； 2、关于募集资金 2016 年半年度存放和使用情况的专项报告； 3、关于公司向宁波银行股份有限公司深圳龙岗支行申请授信的议案； 4、修订公司《投资者关系管理制度》的议案。
10	董事会第六届十八次会议	2016 年 9 月 29 日	1、关于公司向交通银行深圳滨河支行申请集团授信额度人民币 28000 万元的议案； 2、关于公司向南洋商业银行（中国）有限公司深圳分行申请人民币 2 亿元授信额度的议案。
11	董事会第六届十九次会议	2016 年 10 月 25 日	公司 2016 年第三季度报告。
12	董事会第六届二十次会议	2016 年 11 月 25 日	1、公司向中国银行股份有限公司深圳高新支行申请 40000 万元授信的议案； 2、关于成立销售事业部的议案。
13	董事会第六届二十一次会议	2016 年 12 月 13 日	1、关于利用预留产业发展用地建设光纤厂房的议案； 2、关于光纤公司光纤产能扩产的议案； 3、关于续聘会计师事务所及支付审计费用的议案； 4、关于召开 2016 年第二次临时股东大会的议案。
14	董事会第六届二十二次会议	2016 年 12 月 21 日	1、修订公司《独立董事制度》的议案； 2、修订公司《信息披露管理办法》的议案。

四、董事会对股东大会决议的执行情况

2016 年，公司共召开了 3 次股东大会，全部由董事会召集。董事会根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和公司《章程》的要求，严格按照股东大会决议和授权，认真执行了公司股东大会审议通过各项决议，维护了公司全体股东的利益，推动了公司长期、稳健、可持续性的发展。

五、董事会各专门委员会履职情况

公司董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会和战略委员会三个专业委员会，依照公司董事会所制订的各专业委员会工作条例中的职权范围，就公司经营中的重大事项和影响股东权益的事项进行研究，认真讨论、分析事项具体内容，提出相应的专业意见及建议，供董事会决策参考，合规履行相关事项的审批程序。报告期内，董事会各专门委员会履职情况如下：

（一）董事会审计委员会的履职情况

公司董事会审计委员会由 5 名董事组成，其中 3 人为独立董事，主任委员由独立董事、专业会计人士担任。2016 年共召开了三次董事会审计委员会会议。

报告期内，审计委员会委员根据监管部门的要求以及公司《董事会审计委员会工作条例》的规定，本着勤勉尽责的原则，关注公司的内控制度建设，定期审核公司内部审计报告、财务报告，并履行了以

下职责：

1、审议公司财务报告并出具意见

报告期内，按照证监会有关要求，审计委员会对 2015 年度财务会计报告发表了两次审阅意见。在年审注册会计师进场前，审计委员会对未经审计的财务报表发表首次书面意见，认为其在重大方面客观地反映了公司的财务状况以及经营成果；在年审注册会计师出具初步审计意见后，审计委员会再次审阅了公司财务会计报表并出具书面意见，认为该会计报表编制的基础、依据、原则和方法，符合国家法律法规的有关规定，其在所有重大方面公允地反映了公司 2015 年 12 月 31 日的财务状况和 2015 年的经营成果。

2、督促审计注册会计师的审计工作

审计委员会通过与年报审计注册会计师沟通，了解注册会计师对年度报告审计工作及内控报告审计工作的工作安排和关注重点，与注册会计师共同协商审计工作的全面安排部署，对审计工作提出明确要求。在注册会计师进场以后，审计委员会成员与主要项目负责人员进行了多次沟通，了解审计工作实施进展和会计师关注到的问题，并及时反馈给公司有关部门，以保证年度审计和信息披露工作按照预定的进度完成。

3、对会计师事务所上年度审计工作的总结报告

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2015 年度财务报告实施审计的过程中，严格按照中国审计准则执业，工作勤勉尽责，体现了较强的专业知识水平、较好地职业操守和风险意识，该事务所顺

利完成了 2015 年度公司的财务报表审计工作，审计结果得到认可。

4、关于续聘会计师事务所的意见

根据瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2015 年年度审计工作的情况，提议继续聘请瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2016 年度审计机构。

（二）董事会薪酬与考核委员会的履职情况

公司董事会薪酬与考核委员会由 5 名董事担任，其中 3 人为独立董事，主任委员由独立董事担任。2016 年共召开了一次董事会薪酬与考核委员会会议。

根据公司《董事会薪酬与考核委员会工作条例》的规定，薪酬与考核委员会了解了公司 2015 年度经营状况、业绩实现情况和发展趋势，并对报告期内在公司受薪的董事、监事、高级管理人员的薪酬情况和主要构成内容进行了审核，认为其符合相关法规以及公司薪酬考核体系的规定。

（三）董事会战略委员会的履职情况

公司董事会战略委员会由 5 名董事担任，其中 1 人为独立董事。2016 年共召开了两次董事会战略委员会会议。

1、根据公司《董事会战略委员会工作条例》的规定，战略委员会了解了公司 2015 年度经营状况，就公司“十三五”规划的实施情况展开讨论，在对公司经营业绩认可的同时也表示会持续关注公司战略发展的后续进展。

2、讨论公司投资设立产业并购基金的事项，就基金管理人、基

金投向、基金筹资等具体事项进行了深度问询，一致认为公司设立产业并购基金有助于自身利用基金管理人的优势，寻找和投入优质的投资项目，促进公司的战略发展。

3、实地考察公司利用工业园预留产业发展用地建设光纤厂房及光纤产能扩产项目的实施地点，就项目的投资回收及产能规模进行了深入了解，讨论了该项目与公司发展战略和现有产业线的协同性，认为该项目的实施符合公司光纤光缆产业发展的需要，有助于公司战略目标的实现。

六、公司董事会对未来发展的展望

1、行业格局和趋势

展望 2017 年，国际经济和金融环境的不确定性较大。从国内情况来看，中国经济虽仍处在下行筑底阶段，但下行的幅度在收窄，缓中趋稳、稳中向好的态势逐步明显。2017 年，稳增长、稳预期、稳市场将是经济政策的着力点。

2017 年初，国家发改委、工信部制定并印发了《信息基础设施重大工程建设三年行动方案》。方案提出完善新一代高速光纤网络、加快建设先进移动宽带网、积极构建全球化网络设施、强化应用支撑能力建设四项重点任务。光纤光缆行业将迎来新一轮的建设高峰，预计 2017 年将延续 2016 年的行业景气和上涨趋势。

受商务部对国外光纤预制棒反倾销因素的影响，市场上光纤供应短缺的状态仍将延续。

电力市场需求保持旺盛，将带来相关设备及线路材料需求高峰。同时，强有力的竞争对手纷纷进入电力光缆市场，行业竞争日趋激烈。

随着国家积极贯彻落实“宽带中国”战略，加快高速宽带网络建设，推进网络提速降费，三大运营商 4G 网络建设以及光纤宽带传输网升级改造投入进入加速阶段，宽带接入终端产品市场需求快速增长，设备和材料的庞大需求将带动接入设备行业蓬勃发展。

2016 年 5 月，中央军委颁发《军队建设发展“十三五”规划纲要》，信息化武器装备建设有望加快，军工信息化将是我国国防投入的重要方向。国防科工局、发改委出台《关于加快推进“一带一路”空间信息走廊建设与应用的指导意见》，明确提出将积极推动商业卫星系统发展，带动空间信息装备与服务出口，加强基于北斗系统的位置、导航和授时的商业化服务。

2、发展战略

公司将以“新一代光网络通信核心服务商”为目标，继续做大做强光通信主导产业，同时积极发展军工信息化产业，成为光网络传输优势企业，光网络接入终端骨干企业，军工信息化新兴企业。

3、2017 年度经营计划

2017 年，公司将扎实推进向军工信息化转型，继续深耕光纤光缆及光端业务，同时实施精益生产项目，练好内功，提升核心竞争力，迎接 5G 时代的到来。

重点做好以下工作：

（1）进一步拓展非缆业务。积极推进光网科技光明新区产业园

项目实施，扩张光器件产能。特发东智根据市场发展动态，将增加网络产品、网络交换产品等产品类型，扩充光模块产业链；保持与国内知名通讯设备提供商的深入合作，同时提升市场拓展能力，扩宽产品的客户群体。成都傅立叶将加快卫星移动通信终端设备的研发，并加大军工电子信息化产品市场开拓力度，继续拓展测试集成业务市场，争取取得更大的成果。

（2）发挥销售统一平台作用，挖掘市场潜力。利用原有优势，继续重点关注运营商市场和电网市场，同时聚焦宽带通信领域，保持主流供应商地位，稳固并力争提升市场占有率；全方位加强与通讯领域领军企业的合作关系，深化产业链全方位合作；抓住“一带一路”战略机遇，加强海外营销平台建设和海外市场布局，多渠道拓展海外市场。

（3）实施精益生产项目，梳理和优化全面质量管理体系，系统提升产品质量和生产效率，扎实练好内功。光纤光缆产业着重在成本控制、精细化管理、提高产能效率方面加大工作力度。

（4）积极推动技术中心建设。在产品制造、设计、交付等方面提高自主竞争能力；发挥国家级企业技术中心作用，加强技术研发的统筹能力；加大研发项目投入，力争多项目入驻技术中心；完成创新载体和孵化平台建设，提升企业技术创新能力。

（5）加大信息化、制度流程体系优化的推进力度。积极实施MES系统搭建、ERP整合、财务信息化更新等信息化项目，系统提升公司信息化管理水平；重新梳理公司销售统一平台建立以后的产供销业务

流程，进一步完善以客户为中心的流程体系，提高市场响应速度和服务效率；

4、可能面对的风险及应对措施

（1）宏观经济形势变化的风险

公司主营业务的经营情况，与国家相关产业的资产投资规模以及行业发展方向和宏观调控政策紧密相联，国家宏观政策的变化、经济结构的调整、政府投资建设战略规划的实施情况发生变化、行业资源的重新整合，都有可能使市场需求发生变化，直接影响公司经营发展进程。

公司将密切关注国家政策和经济发展的动向，分析行业环境的变化趋势，抓住现阶段的有利时机，在保持核心客户和资源优势的基础上，增强公司科研创新实力，积极寻求新的业务及市场增长点，开拓和培育新兴市场，扩大海外市场，全方位与优势企业展开战略合作。全面推进产业结构调整，推动公司产品转型升级，提升行业产业链竞争力，谋取高端突破，增强公司综合实力。

（2）原材料价格波动风险

预制棒、光纤、铝包钢等主要原材料价格上涨，以及美元兑人民币汇率不断涨高，对公司产品的成本控制和产能发挥造成了一定的负面影响，导致公司产品成本持续上升，产品毛利率的空间受到挤压。

公司将继续与主要原材料供应商保持良好沟通，争取得到合作方的大力支持，以保障主要原材料稳定供应；加大光纤采购渠道开拓力度，做好内部光纤资源合理配置；同时通过进料加工，缓解出口订单

对国内光纤的占用。公司对内通过提高产品合格率、降低原材料损耗、生产设备改造提速等多种方式降低成本、提高生产效率；努力探索从新材料试用、结构优化、生产工艺改进、管理效率提升、质量改善等环节推进成本控制。

（3）经营管理风险

公司现阶段处于产业升级和战略转型过程中，经营规模迅速增长、业务领域不断拓展、经营方式不断创新，公司组织架构和管理体系趋于复杂。公司正面临着资产管理模式、人才队伍建设及管控融合提升核心竞争力等多方面的挑战。

公司将认真研究行业特点及组织结构变化，给组织模式和经营管理系统带来的影响，及时调整和完善现有的管控体系。用市场的理念和标准进行管控融合，加强公司系统内的文化融合，优势互补，形成公司转型升级、快速发展的合力，整合、提升公司的核心竞争力。持续推进人力资源的转型升级，拓宽人才引进渠道，加强人才梯队建设，强化人才培养体系。完善新形势下的人才激励机制，以事业留人和以文化留人。

深圳市特发信息股份有限公司

董事会

二〇一七年四月十一日