

深圳市特发信息股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

2024 年，深圳市特发信息股份有限公司（以下简称公司或特发信息）董事会在股东的大力支持和监事会的认真监督下，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》等制度的规定和要求，本着对全体股东负责的态度，紧密围绕公司十四五发展战略，恪尽职守、勤勉尽责地履行职责，认真贯彻落实股东大会的各项决议，有效开展董事会各项工作，努力提升公司的经营效益，切实维护公司和股东的合法权益。现将董事会 2024 年度工作情况报告如下：

一、公司总体经营情况

2024 年，在董事会的带领下，公司经营管理层紧紧围绕公司发展战略和年度经营目标，科学决策、规范运作，带领全体员工攻坚克难、开拓进取，对外积极开拓市场稳收入，对内精细化管理降成本，公司生产经营有序开展。

报告期内，公司实现营业收入 440,940.49 万元，同比上年同期减少 52,788.48 万元，同比下降 10.69%；实现利润总额-33,665.71 万元，比上年同期减少 13,772.78 万元，同比下降 69.23%；实现净利润-35,849.35 万元，比上年同期减少 13,370.33 万元，同比下降 59.48%。利润减少的主要原因：因并购子公司及智慧城市创展基地项目市场拓展不及预期，本期对所涉及的商誉及相关资产计提减值准备

所致。

公司在报告期内开展的主要工作

(1) 聚焦核心业务，精准把握市场机遇

线缆板块

公司深耕核心业务领域，发挥销售平台作用，整合市场资源，深度挖掘产业潜力。通信光缆保持行业地位，以维持现有市场份额为基础，积极扩展新市场、推广新产品。利用线缆工艺、技术的互通性，公司积极研发生产电信运营商所用的馈线电缆和数据电缆，中标中国移动和中国电信总部馈线电缆集采。

电力市场：努力做好集采投标工作，注重完备客户服务管理，提升行业知名度。公司 OPGW、ADSS 产品在国网、南网批次和特高压中标份额及金具产品在国网集采中标份额均保持前列；导线产品首次中标某能建公司总部集采。

专网市场：关注交通运输网络基础设施建设，充分发挥企业优势，在基础通信设备服务商、政府数字化、保密专用通信、部队信息化等项目中持续发力，实现专网市场的全新突破，连续取得重大订单。

互联网市场：中标头部互联网公司 MPO 连接器的最大市场份额；首次在互联网市场中标机柜、电源线等高附加值产品；中标多家重要互联网厂商的综合布线材料项目，2024 年互联网市场收入较 2023 年增长明显。

海外市场：越南布点持续提升价值，产品线继续扩张，海外高端连接器产品在越南实现批量生产。

中标头部设备商 ODN 重点产品配线缆，公司与多个主要互联网商的签约量均有较大幅度的增长。

智慧服务板块

通过数字智慧化业务，根据项目需求整合公司各板块业务能力，寻求产业新机会，推动各板块经营单位非缆新产品在重要客户市场的推广；积极融入设备商产品生态，提升公司项目集成能力。报告期内，公司以联合体形式中标光明科学城“新型计算机项目采购（二次）”项目；按进度完成梅沙客厅、美高梅酒店、覬海广场和智慧小梅沙 IOC 指挥运营中心 & IDC 数据机房项目；西安特发千喜实现了数据中心业务在金融行业的突破；在线监测业务拓展迅速，中标南方电网公司 2024 年数字变电站、数字输电和智能配电系列传感终端以及北斗终端第二批框架招标等项目，实现历史单次最大中标额突破。

内部协同方面，销售中心、光缆制造中心、光网科技、新基建事业部、技术服务、数据科技、在线监测项目组及技术中心在集成应用业务领域开展协作，在项目实施方案、业务拓展、内部产品销售应用方面取得良好实践。特发东智进行业务开拓方向的调整，从以智能网关、机顶盒代工业务为主，转向以差异化产品（融合网关、全连接路由器等）自研或 JDM（联合定制开发）合作模式为主；并积极推动自研产品订单落地，拓展新的客户群体，其自主品牌产品已实现批量出货。

融合板块

融合板块持续加强经营管理工作，促进板块内部及特发信息体系

其他业务资源的融合，报告期内主要在信号采集/处理领域开展合作。成都傅立叶明确产品方向和客户群体，坚守型号配套定位；以数字信号处理为核心，重点深化机载通信类、机载控制类业务能力。神州飞航根据客户需求，开展通用品的国产化研发工作，摆脱对进口芯片的依赖。2024年，神州飞航完成多项重要批产项目的生产交付，并积极探索无人机产品线在低空经济市场的发展机遇。

物业租赁板块

一是优化物业租赁策略，根据市场需求调整租金水平及佣金政策，确保出租率保持稳定水平；二是加强园区设施维护和升级，提升硬件设施的竞争力；三是推进绿色园区建设，通过节能改造和环保措施，降低园区的碳排放；四是提升客户服务质量，通过保姆式管家及个性化服务，满足企业的多样化需求；五是加强与入驻企业的合作，定期举办交流活动，促进企业间的资源共享与合作。

(2) 精细化管理，优化运营实现降本增效

2024年，公司围绕降低综合成本的目标，在原材料供应、生产提速增效、节能降耗等方面有序开展工作，成绩显著。在原材料供应上，公司通过与主要供应商谈判，采用VMI（供应商管理库存）、战略备货，与关键原材料供应商签订框架协议，以及实施材料替代等方法，在保障供应链安全的基础上，降低了光纤涂料、特种光纤、芳纶等原材料成本。生产提速增效方面，公司引入高速光缆成套设备与二次被覆设备，前者较现有设备速度提升50%以上，后者速度提升100%以上，大幅提高了生产效率。节能降耗工作方面，公司推广光缆护套生产线

节能电机改造，实现节能 30%以上。同时，公司积极践行低碳绿色发展理念，大力推进屋顶光伏项目建设。目前，特发西港数据中心屋顶光伏项目、特发信息光通信产业园屋顶光伏发电项目、东莞光纤屋顶光伏建设项目以及特发华银屋顶光伏发电项目均已成功并网，有效降低了能源消耗。此外，公司制定内部线缆板块收入利润一体化考核机制，加强内部沟通协作，合力争取订单，并继续推动阿米巴经营、TQM（全面质量管理）、TPM（全员生产维护）等专项活动，优化薪酬制度，提升生产效率和员工获得感。

（3）重点项目取得实质性进展

报告期内，公司公开挂牌对外转让所持控股子公司四川华拓 70% 股权，进一步优化资源配置，蓄力发展主营核心业务。

龙华地块拆除重建项目主体工程顺利完成，目前处于项目装修阶段。

（4）项目创新与载体建设并举，厚植创新根基

载体建设方面，公司与中国科学院深圳先进技术研究院光电工程研究中心联合成立的“特种光纤光缆及光纤传感联合实验室”联合推动光纤传感技术攻关、成果转化以及承担国家、省、市级重大科研任务。深圳大学-特发信息“工业物联网大数据人工智能联合研究所（IBAI 研究所）”于 2024 年正式揭牌，研究所旨在 PLC 工业控制器应用领域展开合作，从事人工智能相关技术开发和 AI 系统集成管理、运维平台，在人工智能前沿技术研究、控制系统开发、技术平台建立及人才培养等多层面进行广泛合作。报告期内，特发信息获批深圳市

人社局“博士后创新实践基地”；光缆制造中心获批东莞市人社局“东莞市技能大师工作室”；山东光源新增“枣庄市光纤通信与高性能光缆技术重点实验室”。

创新荣誉方面，2024年，公司“多路光缆安全预警设备的研制”项目荣获粤港澳大湾区高价值专利培养布局大赛优秀奖，这是公司首次获得知识产权创新领域的专业奖项。公司“空间受限区域输电线路走廊协同利用设计建造关键技术及应用”项目获评2024年度中国电工技术学会科技进步三等奖。

截至报告期末，公司子公司重庆光缆、神州飞航、光网科技三家企业为国家专精特新“小巨人”企业，特发光源、广东特发为省级专精特新企业。

（5）强化合规管理，筑牢风险防线

报告期内，公司以战略规划和经营目标为方向，始终将风险管理作为重要战略任务，以“强内控、防风险、促合规”为目标，完善内控体系建设。在内部管理流程方面，公司优化了合规审查机制，实现规章制度、经济合同、重大决策合规审查率100%，有效识别潜在风险，规范管理程序。在防范风险方面，公司注重信息安全、供应链稳定以及合规环境的管控，成立了全面风险领导小组，全面加强重大风险排查评估，进一步完善风险监测防控机制。同时，在促进合规方面，公司加快合规体系建设，开展合规培训，提升团队合规意识和规范化水平。

（6）党建引领、文化赋能、品牌提升

党建方面，特发信息党委坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落实党的二十大和二十届二中、三中全会精神，深入学习贯彻习近平总书记关于国有企业改革发展和党的建设的重要论述，深入贯彻落实新时代党的建设总要求，通过建立定期督导交流机制、开展“红芯”学堂培训，进一步夯实基层党组织标准化规范化建设，并组织实施“红‘芯’强链、创新强企”党建质量提升项目，推动特色党建品牌创建工作纵深开展，为公司深化改革发展提供坚实政治保障和组织保障。

企业文化和品牌方面，2024 年开展线上线下两场读书会活动，持续引导员工养成阅读好习惯，营造爱读书、读好书、善读书的企业文化氛围，丰富员工的精神生活。2024 年公司获得由中国工业报社评选的中国工业高质量发展百强——“中国工业智能化百强企业”奖项；获“2024 年中国光通信最具综合竞争力企业十强”“2024 中国光纤光缆最具竞争力企业十强”以及“2024 年中国光传输与网络接入设备最具竞争力企业十强”三项荣誉，这已经是公司连续 18 年获得该类奖项。

二、董事会日常工作情况

2024 年，公司董事会共召开 24 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	董事会第八届五十五次	2024 年 1 月 10 日	关于使用自有闲置资金购买银行理财产品的议案。

	会议		
2	董事会第八届五十六次会议	2024年1月23日	关于向农业银行深圳分行申请授信额度的议案。
3	董事会第八届五十七次会议	2024年1月31日	关于公开挂牌转让控股子公司股权的议案。
4	董事会第八届五十八次会议	2024年3月4日	关于向农业银行深圳分行申请授信额度的议案。
5	董事会第八届五十九次会议	2024年3月7日	关于控股子公司四川华拓内部借款展期的议案。
6	董事会第八届六十次会议	2024年3月21日	1、关于向中国银行深圳分行申请8.50亿元授信额度的议案； 2、关于向宁波银行深圳分行申请5.00亿元授信额度的议案。
7	董事会第八届六十一次会议	2024年4月15日	1、关于向光大银行深圳分行申请授信的议案； 2、关于为特发华银申请银行授信提供担保的议案。
8	董事会第八届六十二次会议	2024年4月24日	1、2023年总经理工作报告； 2、2023财务决算及2024年预算报告； 3、2023年度董事会工作报告； 4、2023年度利润分配预案； 5、关于2023年计提资产减值准备的议题； 6、2023年度报告全文与摘要； 7、2023年度内部控制评价报告； 8、董事会关于独立董事独立性自查情况的专项意见； 9、关于召开2023年度股东大会的议题。
9	董事会第八届六十三次会议	2024年4月25日	公司2024年第一季度报告（全文及摘要）。
10	董事会第八届六十四次会议	2024年5月7日	关于公司向神州飞航提供借款额度的议案。
11	董事会第八届六十五次会议	2024年5月24日	关于向东莞银行申请4亿元授信额度的议案。
12	董事会第八届六十六次	2024年6月11日	关于修订前期同意为特发华银申请授信提供担保的银行名称的议案。

	会议		
13	董事会第八届六十七次会议	2024年6月26日	关于向浙商银行深圳分行申请3亿元授信额度的议案。
14	董事会第八届六十八次会议	2024年8月22日	公司2024年半年度报告（全文及摘要）。
15	董事会第八届六十九次会议	2024年9月3日	1、关于公司向神州飞航提供借款额度的议案； 2、关于公司向成都傅立叶提供借款额度的议案。
16	董事会第八届七十次会议	2024年9月26日	1、关于公司设立合规委员会、首席合规官的议案； 2、关于公司设立合规与风险管理部的议案。
17	董事会第八届七十一次会议	2024年10月10日	1、关于确定第九届董事会独立董事酬金的议案； 2、关于提名第九届董事会非独立董事候选人的议案； 3、关于提名第九届董事会独立董事候选人的议案； 4、关于召开2024年第一次临时股东大会的议案。
18	董事会第八届七十二次会议	2024年10月14日	1、关于分别向中信银行、宁波银行申请授信的议案； 2、关于为成都傅立叶申请银行授信提供担保的议案； 3、关于全资子公司成都傅立叶内部借款展期的议案。
19	董事会第八届七十三次会议	2024年10月25日	2024年第三季度报告。
20	董事会第九届一次会议	2024年10月28日	1、关于选举公司董事长的议案； 2、关于董事会各专业委员会组成人员名单的议案； 3、关于聘任公司财务总监的议案； 4、关于聘任公司董事会秘书、内审负责人和证券事务代表的议案。
21	董事会第九届二次会议	2024年11月13日	1、关于公司高级管理人员2023年度KPI考核结果的议案； 2、关于公司高级管理人员2023年度业绩薪酬的议案。
22	董事会第九届三次会议	2024年11月28日	1、《关于深圳证监局对公司采取责令改正措施决定的整改报告》的议案。

23	董事会第九届四次会议	2024年12月4日	1、关于为成都傅立叶申请银行授信提供担保的议案； 2、关于分别向建设银行、农业银行、光大银行申请授信的议案； 3、关于设立深圳市特发信息股份有限公司分公司的议案。
24	董事会第九届五次会议	2024年12月26日	关于全资子公司特发东智内部借款额度续签的议案。

三、董事会对股东大会决议的执行情况

2024年，公司共召开了2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，认真执行公司股东大会审议通过的各项决议，维护公司及全体股东的利益，推动公司长期、稳健、可持续发展。

四、董事会各专业委员会履职情况

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，均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，董事会各专业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。2024年共召开了8次董事会审计委员会会议，其中第八届董事会审计委员会召开会议7次，第九届董事会审计委员会召开会议1次。

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，审计委员会就 2023 年度财务报告的审计工作召开了三次见面沟通会，听取了公司年报审计时间及审计计划安排并在年审注册会计师出具初步审计意见后审议有关 2023 年度财务报告审计情况及审计结论，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 2023 年 12 月 31 日的财务状况和 2023 年的经营成果。

2、督促会计师事务所的审计工作

审计委员会通过与会计师事务所沟通，了解会计师事务所对年度报告审计工作及内控报告审计工作的安排和关注重点，与会计师事务所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。同时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审计机构关注的问题，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评估

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）在公司 2023 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、较好的职业操守和风险意识，该事务所

顺利完成了 2023 年度公司的财务报表审计工作，审计结果得到认可。

4、关于公司内部控制工作实施的意见

审计委员会定期听取公司审计部门对公司的内审及内控工作汇报，认同审计部门的审计工作结果；定期审议公司的重大事项检查报告，对检查工作提出指导意见。

5、审议公司聘任财务总监

根据公司《董事会审计委员会工作条例》的相关规定，第九届董事会审计委员会委员认真阅读了公司《关于聘任公司财务总监的议案》及资料，认为候选人具备担任公司财务总监的任职条件，具备履行职责的能力和职业素养，不存在相关规范及《公司章程》等规定的不得担任公司财务总监的情形。同意公司聘任肖坚锋先生为财务总监，同意将该议案提交公司董事会第九届一次会议审议。

(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。2024 年共召开了 4 次董事会薪酬与考核委员会会议。其中第八届董事会薪酬与考核委员会召开会议 3 次，第九届董事会薪酬与考核委员会召开会议 1 次。先后审议了拟订公司高管 2024 年度经营管理责任书、公司高级管理人员 2023 年度 KPI 考核结果、公司高级管理人员 2023 年度业绩薪酬等议案，并专项会议听取了公司 2023 年高管薪酬情况介绍。

(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，

2024 年因不涉及相关事项，未召开董事会战略委员会会议。

五、独立董事履行职责情况

报告期内，独立董事以独立董事会议为载体，积极履责。2024 年独立董事共召开 2 次专门会议，其中第八届董事会独立董事会议召开 1 次，审议了《关于确定第九届董事会独立董事酬金的议案》《关于提名第九届董事会非独立董事及独立董事候选人的议案》；第九届董事会独立董事会议召开 1 次，审议了《推举公司第九届董事会独立董事专门会议召集人的议案》《关于聘任财务总监，董事会秘书的议案》。独立董事围绕拟提名或聘任候选人的工作背景、专业水平、职业素养等进行了重点考察，最终一致通过相关提名或聘任议案；考虑到独立董事酬金符合市场普遍情况及公司历史独立董事津贴范围，独立董事一致同意了相关议案。

六、对未来发展的展望

（一）行业格局和趋势

2025 年，数字经济发展呈现出更为强劲的态势。数字基础设施与各产业的深度融合不断推进；5G、云计算、物联网等技术的成熟，加速了数据要素市场化进程，为产业数字化转型筑牢基础；光通信技术在物联网、智慧城市等场景中的应用将进一步推动需求的增长。

从全球来看，算力方面国际竞争加剧，各国纷纷加大算力基础设施投入。从国内看，我国算力产业规模完备，通用算力、智能算力等多元形态协同发展。在技术发展上，先进计算芯片升级，“国产时代”加速到来；在智能建设方面，积极探索提升算力基础设施处理数据的

能力；资源调度上，高效推进全国一体化算力体系构建。

在光纤光缆行业，中国作为全球领跑者，产业规模庞大，技术实力强劲，在国际市场的品牌影响力显著增强。受益于 5G 网络普及、数据中心扩容等需求，国内光纤光缆市场持续稳定增长。同时，企业不断加大研发投入，推动技术创新与成本优化，在光纤拉丝工艺等领域取得新突破。在海外，随着各国对通信网络建设的重视，光纤光缆在全球宽带网络光纤化改造中的应用需求持续增加，市场空间广阔。

新型电力系统建设持续推进，我国多项新能源技术和装备制造水平已全球领先。随着新能源装机占比不断提升，电网输电侧投资加速增长。国家电网加快特高压和主网架建设，提升配电网可靠性和承载力，电网向自动化、数字化、智能化迈进的趋势愈发明显。

在国防信息化领域，信息化对现代战争的重要性与日俱增。当下，国防信息化建设加速且国产化替代深入，以指挥控制、通信等为代表的电子信息装备，成为提升军队战斗力、实现高效作战指挥的关键支撑。随着装备信息化升级及国产化替代率稳步提升，催生融合业务的全新需求。

（二）公司发展战略

“十四五”期间，公司始终围绕“新一代信息技术产品和服务综合提供商”的战略定位，全面认识和理解经济发展形势、行业发展现状和所处行业地位，结合内外环境发展变化及自身资源能力，积极探索向上下游产业链延伸，主动寻找市场发展空间，基于公司战略转型、产业升级和资源协同发展，培育壮大转型发展新动能，创新传统制造

新业态，开发传统业务市场新空间，大力布局和拓展智慧服务等新业务板块，促进新兴业务和传统业务的互利共生、融合发展。

（三）2025 年经营计划

2025 年，公司将稳住市场地位，围绕产业升级、创新驱动、管理优化等核心方向，全面推动公司高质量发展，进一步提升市场竞争力与行业影响力。

线缆板块，我们将积极推进纤缆产业链延伸项目，完善导线产业链布局，聚焦高附加值产品领域，加速对前沿光纤技术产品的布局与研发。在成本与质量管控方面，通过产能提升、产品结构优化和采购策略调整降低制造成本，同时优化产品设计、规范工序检测以强化质量控制。市场拓展上，国内市场全力争取各大电信运营商以及国网、南网等的集采订单，保持互联网市场份额的领先优势并拓展其他产品领域，同时提升导地线收入规模；海外市场紧盯大客户需求，利用越南生产基地拓展产品种类。此外，我们积极响应“双碳”行动号召，持续开展新能源应用、能源管理系统建设以及绿色工厂认证等工作，推动板块可持续发展。光网科技也将加快扩产，提升接单能力，为公司海外战略业务增长提供有力支撑。

智慧服务板块，我们将强化品牌效应，通过成功案例展示公司实力，树立新基建领域的专业形象，同时整合上下游产业链资源，形成完整产业生态链。积极探索与智慧海洋、智慧校园等行业开展跨界合作，拓展市场空间，并大力发展智慧城市集成业务与运营服务，提升工程项目管理能力，完善市场规划，深挖行业项目机会，加强团队专

业性建设。在项目推进方面，特发信息智慧城市创展基地项目将推进关键项目规划实施；特发西港数据中心项目（西安特发千喜）将挖掘本地金融机构业务需求，加强与本地云商合作，开拓政企市场业务。特发东智将加速向自研自主品牌转型，紧跟物联网技术趋势，积极研发数字孪生、AI 相关产品，布局新赛道，开发多种物联网创新产品，通过整合技术资源拓宽产品应用场景，增强产品竞争力，进一步拓展市场空间。同时，通过缩小运营规模优化订单结构，依托网络通讯产品扩大自研产品市场份额，增加自研产品出货量以提升盈利水平。

融合板块，成都傅立叶将优化业务结构，围绕重点客户的需求提前规划布局，增强技术能力在市场拓展中的作用。同时，加强市场调研与论证，完善项目立项评审机制，降低市场决策风险。坚持技术创新，完善研发管理机制，以国产化为核心方向，推动产品升级换代，提高附加值。神州飞航将优化业务流程，提高工作效率，加强重点客户拓展与新技术开发，持续开展通用产品国产化开发、工业信息化测控领域开发等工作，全力推进重要批产产品验收交付。

物业租赁板块，首先是时刻关注市场的发展和变化，做好租赁的市场调研工作，掌握市场动态，适应市场的变化及时调整相应的租赁经营策略和思路；其次是要加强和政府部门沟通，争取政策支持和招商引流，并且要加强与专业中介机构和协会组织的合作，常抓不懈做好宣传及拓展招租渠道工作，同时对现有租户的服务要进行延伸，提升客户体验度。

公司将围绕“信息赋能，数字未来”使命，全面推进各项工作。

针对下一代光传输网络、低空经济等热点，从产品上游和客户产品方向开展研发，优化科研预算并加大投入，强化核心人才投入以构建稳定核心团队，支撑技术可持续发展。在公司治理层面，建立健全权责对等、运转协调、有效制衡的长效机制，加强治理层建设，完善授权机制，强化监督与风险管控，提升治理能力，为高质量发展奠基。合规及风险管理上，持续完善合规管理体系，跟进风险事项，因企施策精准管控确保运营合法合规。品牌建设实施卓越战略，通过提升产品质量与服务优化，持续提升品牌影响力。

公司从多维度强化人才队伍梯队建设。深化校企合作，引入创新与高端紧缺人才，为团队注入新活力；完善末位调整与不胜任退出机制，优化队伍结构，保障高效竞争力。同时，完善核心骨干薪酬激励制度，稳定核心员工，激发拼搏奋进热情。此外，团队建设方面，整合党建、工会、人力资源及企业文化等多方力量，通过文化引领与政策支持，激发团队整体活力。

深圳市特发信息股份有限公司董事会

2025年4月22

日