**机构调研接待记录**

2014年5月23日，公司董事长、董秘及其他人员在公司总部会议室接待了银河基金等14个机构的来访者。董事长沈介良先生首先介绍了公司两大板块的运营情况和发展规划及战略：公司汽车面料是公司的主业，不会放弃，还要做强做精、优化结构、升级转型。同时将积极推进座套和二级市场的发展，提高市场的占有率，继续保持其在该行业龙头地位。太阳能电站作为符合国家政策的新能源行业，将通过资本的运作，循序推进，成为公司另一个主业。

并就机构提出的新能源项目情况和传统业务发展思路等问题进行了深入交流。主要问题：

1. 公司对经营管理团队的激励是如何考虑的？

答：公司会有这方面的考虑，激励方案需要探讨。

1. 公司在新能源领域作为一个后进入者，主要的优势体现在哪些方面？

答：公司没有太阳能光伏产业链上游及中游快速发展而形成产能过剩的包袱，能够轻装上阵，不存在前道业务形成的资金、成本压力。公司引进的团队具备技术和质量方面的优势，对降低电站建设成本，维护好电站运营将起到积极作用。

1. 未来是否考虑进入分布式电站？

答：因分布式电站目前存在：政策细化的不明朗、25年期间房屋存在拆迁及大修的可能性，资产长期租赁在此领域的法律法规及制度的不系统及不完整、管理部门设置是否到位，投入产出是否均衡及其他方面的不确定因素，对项目的实施存在较大的风险。因此，公司暂缓考虑分布式电站的开发、建设和运营。目前主要专注地面大型电站。

1. 公司电站项目获取情况？

答：目前公司公告中旷达电力对新疆4个电站的收购还没有进行，另外还有几个潜在目标项目，项目目前还没有达到进行尽职调查的条件。若条件成熟，会组织团队对项目进行尽职调查。公司在对外投资最基本的要求是：稳健、谨慎、积极、可控。对项目要在满足一定基础条件下，进行前期考察和尽职调查，达到公司对电站投入和产出比及其他方面的要求，才会成熟一个，收购一个或建设一个。

1. 公司传统行业发展情况，后续增长点？

答：公司汽车面料主业增长高于行业平均水平，后续公司将加大力度推进座套、坐垫二级市场的发展，研究电子商务经营模式并寻求合作。