**1、公司策略：**

总体思路：做强做精汽车面料、做大做强光伏电力、培育新的增加点领域。

**2、电站业务：**

**1）跟进光伏景气周期，快速提升装机量，提升当年自建电站行业排名**

相对较低的建设成本或收购成本选择性进入利润相对稳定的发电环节，保障投资收益率。

**2）利用上市公司平台优势，通过市场扩张和融资模式的创新，采用自建+与优质公司合作+收购的方式，在未来时间里争取尽快达到GW级装机规模（含分布式电站）。**

公司在地面电站上力争规模的扩张，迅速增加市场份额；在分布式电站上主要通过地面电站积累的经验和技术、成本优势来做整合方案。

具体的合作模式上，采用合作建站和联合收购两种模式：

模式一：旷达+上游制造企业/EPC企业+地方政府资源——组建专业公司，合作建站；模式二：旷达+专业金融机构——组建产业基金，联合收购。

**3）建立完善的人才激励机制，充分调动管理团队和员工的积极性**

股权激励，市场化薪酬体制，晋升通道支持，简化绩效考核指标，做到考核结果实用。如电站考核指标简化：速度35%、质量35%、安全15%、廉政15%。

**4）项目开发多点布局：**2014年重点4省开发（青海、江苏、云南和新疆）；2015年迅速扩大到陕西、山西、甘肃、内蒙等省份。

**5）重视电站运营效率：**发展大型光伏电站远程集中监控中心、运维管理中心、场站运维服务、光伏电站KPI。

**6）重视电站技术创新和组件的质量，从运营考虑电站盈利**：管控从硅片到组件的质量控制。完成高效组件产品的国际权威机构认证-德国TUV认证、中国金太阳认证，掌握关键技术，提升综合实力，打造旷达电力品牌。

**3、面料业务：**

做精管理、做强产品、做大市场、培育新品

**1）管理创新：组织扁平化：**组织结构由金字塔形转化为扁平化模式，优化部门职能，强化经营体职能；推行经营体活动，把市场机制引入企业内部。目前已形成17个经营体平台组，28个创业组和若干小微组（生产作业组）。

**2）激发员工积极性：**董事会通过核心员工限制性股票激励机制；限制性股票激励为将来员工持股计划打好基础，指明方向。

**3）加大科技投入，研发新材料、创造新工艺**

与大专院校和国际研发机构合作开发新品，拓展国际和国内新市场。

**4）培育新增长点**

从一级市场到二级市场转变，如汽车座套、坐垫、儿童座椅。随着国家安全法规的施行和二胎政策的长期影响，预计到2017年有关面料和儿童座椅会遇新的增长高点。

利用现有的销售子公司和平台，联合合作公司拓展其他产品，完善产品线，使公司产品多样化。

随着环保要求逐年提高，利用现有的原液着色纱工艺，色纺业务会加快发展。

**5）国际国内市场拓展**

建立国际化团队与国际化合作联盟，拓展国际市场。

通过国内销售服务网络，拓展新市场和部分未占市场。

建立专业团队，努力拓展火车与飞机用面料市场。

1. **通过加强供应商管理，努力降本节支、开源节流，增加净利润。**

**4、业务发展财务支持：**

根据公司战略的要求进行财务战略的调整和匹配。在电力板块上从外延的角度适度调整，加大投入、融资创新、盘活存量资产。建立3个合作体：和各地地方政府合作、和上游中游光伏产业企业合作、优势互补，与工农建等银行合作。

融资渠道：目前现有的融资渠道以国有商业银行贷款为主，其他可预见的融资模式有适度定增、产业基金、互联网金融、资产证券化等。

盘活资产，包括融资租赁、信托计划等；做大做强的同时注意风险的管控，扩大资本金的规模，注重及调整合理的财务结构，控制资产负债率。