证券代码：600089 **公司简称：特变电工**

特变电工股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	特变电工 2026 年三季度业绩说明会
时间	2026-11-4-13:00-14:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事、总经理：种衍民 独立董事：邹宝菊 总会计师：白云罡 董事会秘书：焦海华
投资者关系活动主要内容介绍	1、请问可否给中小股东分享一下公司未来几年输变电、煤炭、新能源和新材料的发展规划和发展目标，提升一下中小股东的持股信心。 **答:**您好，公司在发展中形成了输变电、新能源、能源、新材料四大产业。“十五五”时期，是我国新型电力系统建设、能源绿色低碳转型、能源安全保障与新材料产业快速发展的多重战略窗口期，公司“输变电、新能源、能源、新材料”四大产业均面临较好的发展机遇。公司将坚持四大产业协同发展的战略定力，紧抓输变电快速发展市场契机，统筹国内外市场，深耕核心市场、拓展新兴赛道，提升市场份额；加速推进煤制气等项目建设，聚力夯实产业根基，持续做大做优主营业务，全面提升综合发展实力。谢谢！ 2、公司各业务板块未来几年的前瞻，基于此，公司对哪些板块有哪些增收节支的举措。 **答：**您好，“十五五”时期，是我国新型电力系统建设、能源绿色低碳转型、能源安全保障与新材料产业快速发展的多重战略窗口叠加期，公司长期坚持的“输变电、新能源、能源、新材料”四大产业面临较好的发展机遇。公司将持续聚焦主业，统筹资源配

	置，积极调优市场结构；同时通过数字化改造、精益化管理、降本增效等举措，推动各业务板块经营质量进一步提升。 3、公司对未来有无转型的打算？ **答：**您好，公司坚持以输变电、新能源、新材料和能源四大产业协同发展为主，同时也会围绕产业上下游进行延伸，进一步完善产业链，提升公司市场竞争力。 4、关于套期保值。鉴于多晶硅价格波动剧烈且已推出期货品种，公司是否已开展或计划开展多晶硅、工业硅的套期保值业务？如尚未开展，主要考虑是什么？ **答：**您好，公司根据产品、原材料价格、市场动态、公司生产经营情况，并结合自身经营策略与风险承受能力开展多晶硅、工业硅的套期保值业务。 5、公司 2026 年毛利率下降的主要原因是产品结构变化还是价格竞争？ **答：**您好，公司 2026 年 1-9 月实现营业收入 855.88 亿元，毛利率 19.12%，较上年同期增加 0.85 个百分点，仅煤炭、发电等个别业务因价格下跌、为保证新能源电力上网，火电站发电小时数下降等因素导致毛利率有所下降。 6、公司目前前五大客户收入占比多少？ **答：**您好，公司前五大客户收入占比 30%左右（客户按照最终控制方口径计算）。 7、应收账款增长明显高于收入，公司如何解释？ **答：**您好，公司应收账款增速高于收入增速，主要系部分项目结算及回款周期有所延长，同时为开拓市场对部分客户给予适当延长信用期，但公司客户整体资信水平较高，信用风险可控。后续公司将加强客户信用管理，加大应收账款回款力度，以保障应收款项的安全及时回收。 8、关于应收账款。2026 年三季度末应收账款约 238.75 亿元，同比增长 19.36%，增速高于同期营业收入增速 17.38%，且公司已单项计提坏账准备 4,097.68 万元。请问：应收账款增速快于收入的原因是什么？是否涉及信用政策放宽或下游回款周期延长？账龄结构与前五大欠款方集中度情况如何？公司对全年应收账款规模与坏账风险的管理目标是什么？

	答：您好，公司应收账款增速高于收入增速，主要系部分项目结算及回款周期有所延长，同时为开拓市场对部分客户给予适当延长信用期，但公司客户整体资信水平较高，信用风险可控。前五大欠款方集中度未发生较大变化，处于合理区间，欠款客户主要为国内大型电网、能源央企等，客户资质整体较好。后续公司将加强客户信用管理，加大应收账款回款力度，以保障应收款项的安全及时回收。 **9、**公司在手的订单对未来几年的业绩影响。 **答：**您好，公司在手订单是后续营业收入的重要支撑，订单结构、交付节奏受项目进度、合同约定等多重因素影响，订单确认收入存在一定周期。 **10、**三季报显示，受华电新能股价波动影响，公司确认了高达4.28亿元的公允价值变动损失，这是拖累本期表观利润的核心因素之一。请问总会计师，针对这类权益类投资的公允价值波动，公司在财务管理和资本运作上是否有进一步的应对预案？未来是否会考虑通过减持或其他方式优化资产结构，以平滑对上市公司当期利润表的冲击？ **答**：您好，公司投资主要聚焦主业板块持续做优做强，同时为了加强战略客户粘度，会针对产业链相关的战略机会进行投资，华电新能源也是基于此抢抓机遇。公司在其上市前已经投资，持股成本较低，总体来看有盈利，只是上市后股价波动对报表在不同会计期间产生了影响。 **11、**关于华电新能（600930）持股安排。公司全资子公司特变电工科技投资有限公司持有华电新能 397,790,056 股，约占其总股本 0.95%，初始投资成本约 10 亿元，该部分股份已于 2026 年 7 月 16 日解除限售。该项金融资产以公允价值计量且其变动计入当期损益，2026 年前三季度对公司归母净利润的影响约为 -9.6 亿元（2025 年同期为 +14.94 亿元）。请问： ① 公司对该笔投资的定位是长期战略性财务投资，还是可择机变现的金融资产？② 2026 年内及 2027 年是否有减持计划或减持时间表？如有减持，所得资金的主要用途安排是什么（例如煤制气项目建设）？③ 鉴于该项持仓公允价值波动对利润表影响显著且公司不可控，公司是否考虑通过衍生工具或其他方式管理该持仓的股价波动风

	险？ **答：**您好，公司持有的华电新能股权，在财务报表中确认为其他非流动金融资产。公司目前暂无减持计划。 **12、**请问截至目前，公司国内外在手订单合计多少亿？同比去年增加多少？ **答：**您好，2026 年 1-9 月，公司输变电产业国内市场签约 555.84 亿元，同比增幅 33.86%。2026 年 1-9 月，公司输变电市场国际签约 20.60 亿美元，同比增长 66%。 **13、**公司输变电产品在中东等海外市场订单增长强劲，特别是沙特 7 年框架协议已开始匹配订单。请问董秘，在当前复杂的地缘政治和国际贸易环境下，海外成套项目的交付进度和回款情况是否顺畅？公司是否有针对海外汇率波动和原材料价格波动的有效套期保值机制，以保障海外业务的毛利率？ **答：**您好，目前公司输变电国际成套工程项目交付进度与回款情况正常，除部分地区受地缘政治影响，运输成本及时间有所增加外，整体未受到较大影响。公司建立了包括原材料及外汇套期保值等机制，近年来有效地对冲了原材料价格上涨及汇率波动风险。公司有信心实现海外业务稳健高质量发展。 **14、**海外收入增长主要来自销量还是价格？ **答：**您好，公司海外收入增长，主要系持续加大海外市场开拓力度，产品销量提升、境外工程相关收入增加。 **15、**财报和调研信息显示，公司正在积极培育固态变压器、黄金、氧化铝等“第二曲线”。特别是固态变压器（睿驭系列）已实现量产并在超充站投运。请问总经理，这些新业务目前处于什么发展阶段？预计何时能从“投入期”跨越到“利润贡献期”？在多元化战略推进中，公司如何平衡各板块的资本开支，避免新业务过度消耗主业现金流？ **答：**您好，目前固态变压器市场处于起步阶段。公司已完成部分场景产品的研发和交付，正在研发适合更多场景的产品。随着市场需求的不断扩大，公司加大市场开拓，该产品将会给公司带来收益。 公司将结合各项业务的实际情况和发展前景，合理平衡资金开支。

	16、天池能源煤炭核增是否有新的进展? **答：**您好，公司当前煤炭核定产能为7,400万吨/年，目前没有新的核增产能。 **17、**请问，天池能源旗下将军戈壁一号露天煤矿产能核增是否已获得国家发改委批复。 **答：**您好，将一矿当前核定产能为400万吨/年，目前尚未取得国家核增批复。 **18、**请给出2026年第一、二、三季度分季度煤炭销售均价（同比、环比），以及前三季度煤炭板块营业收入、毛利率与利润总额。2026 年二季度内地港口动力煤价格明显上行，公司同期售价基本持平、且表示未较6月末回升，请从长协销量占比、定价周期、坑口价与车板价结构等方面量化说明原因，并给出公司对四季度实际走势及2027年新疆煤炭价格中枢的判断。 **答:**您好，公司准东煤价二季度煤价已经触底，三季度略有回升，四季度随着北方进入供暖季，煤炭需求增加，煤炭价格预计稳中有升。 **19、**关于煤制气项目投产时点。公司在 2026 年半年度报告及投资者关系活动记录中，对 20 亿 Nm³/年煤制气项目的投产时间存在"2027年中期"与"2027年底"两种表述。该项目总投资约 170 亿元，是公司未来数年最重要的增量来源之一。请问： ① 截至目前，该项目的实际工程进度与累计投资额分别是多少？ ② 正式投产的官方口径究竟为 2027 年中期还是 2027 年底？两种表述的差异，是指首期投产与全线投产的区别，还是披露口径调整？ ③ 项目所需剩余资金的主要筹措安排是什么？是否需要考虑华电新能等金融资产变现作为补充？ **答：**您好，公司于2025年投资建设煤制气项目，根据可行性研究报告，项目建设期3年，目前正加快项目建设，力争2027年中期建成试生产，较计划有所提前。煤制气项目总投资约170亿元，资金来源主要包括天池能源自筹资金、银行贷款、引入战略投资者、公司发行可转债等，项目资金储备充足，筹措渠道通畅，能够保障项目按计划有序实施。目前暂无将华电新能变现的计划。 **20、**公司三季度是否有新的储能系统项目中标，若有规模是多少？

	答：您好，公司2026年三季度中标储能项目超1.7GWh。 **21、**公司多次表示关于电力电子业务，会对标行业优秀企业，持续加大研发投入，加大市场开拓力度，优化订单质量与产品结构，请问在第三季度该业务是否有像贵司所回复的取得一定成效？在后续业务周期，公司对该业务的营收规模、订单获取有何展望及合理预期以及该业务的发展战略？不能一边用漂亮话回复投资者，一边则是该业务经过几年发展后仍旧呈现低增长，低营收的事实。 **答：**您好，公司将持续加大电力电子业务研发投入、加大市场开拓尤其是海外市场开拓力度，优化订单质量与产品结构，努力追赶行业标杆企业。相关经营数据请以定期报告为准。 **22、**多晶硅Q3 单季计提 7.92 亿资产减值，是否已经一次性出清？Q4 是否还有大额计提计划？多晶硅业务在 2027 年是否还存在进一步的计提压力？公司对硅料价格的判断是什么？ **答：**您好，公司第三季度计提减值准备主要是存货跌价准备及信用减值损失。第四季度及后期是否计提减值准备，要根据多晶硅价格、公司经营情况进行减值测试确定。 **23、**公司最近多份定期报告无一例外都是多晶硅业务拖了后腿，尤其是资产减值计提这部分，公司表示近几年技改工作持续推进，产线降本增效显著，生产成本实现下降；另一方面虽然多晶硅价格仍旧低于全成本线，现如今价格还是比去年第一季度低点要高，但二三季度单季计提的减值金额反而比去年产业链最低点时还要高。收入端有回升，成本端在降低，但该业务从去年三季度以来每个季度实际经营数据都与合理预期出现较大偏差，公司如何解释这种矛盾？公司其他业务的盈利都用于给多晶硅填坑，导致公司业绩及资本市场表现一直萎靡不振，新特其余业务的增长也一直无法改善多晶硅对其业绩的拖累。请问公司对于该业务后续发展有什么更有效的措施？ **答：**您好，每个公司经营策略不同，产销及库存情况也存在差异。公司严格按照企业会计准则开展减值测试与计提，符合公司实际情况，客观反映了公司资产及财务状况。目前光伏行业仍处于周期底部，短期内业绩表现仍受硅料供需格局及价格波动的影响，这是全行业共同面临的阶段性挑战。公司高度关注新特能源业务的经营状况，正通过推进降本增效、优化产业结构等举措，持续增强其

	经营韧性与抗风险能力。 24、不可否认一点的事实就是公司即使坚定多业务并行发展战略，市场对公司估值的锚一直放在多晶硅业务，而事实上公司自从业绩见顶后至今每份定期报告不符合预期，造成该情况的原因大多还是多晶硅业务这一块，其余业务赚的辛苦钱，被公司“基于审慎原因”给多晶硅计提的大额减值准备就没了一大半。不彻底改善该业务的经营困境，公司即使其他业务再如何增长，也无法改变市场对公司的估值水平，投资者的利益也会一直受损。请管理层在这次业绩说明会中，给投资者具体说明一下关于该业务板块，公司决策层后续是不是会群策群力，制定更加有效的措施改善该业务的经营窘境？或者说是否考虑剥离该业务板块，毕竟硅料价格回不去 30w 一吨的顶峰了，且前些年顶峰时也没怎么拉高公司估值，反倒是这几年周期底部一直影响公司资本市场表现，使得公司其他具有成长性业务给公司可能带来的估值提升消失了，不是公司一句“企业发展要有战略定力”就让投资者长期承受损失，为公司可能错误的战略决策买单。 **答：**您好，在全球能源结构清洁低碳转型的背景下，伴随新型能源体系建设的需求释放，新能源产业仍面临较好的发展前景。目前光伏行业仍处于周期底部，短期内业绩表现仍受硅料供需格局及价格波动的影响，这是全行业共同面临的阶段性挑战。但产业投资不同于股票投资，业务培育需要时间、也要尊重行业周期规律。公司高度关注新特能源业务的经营状况，正通过推进降本增效、优化产业结构等举措，持续增强其经营韧性与抗风险能力。 25、新特作为公司新能源业务的经营主体，刨除多晶硅业务，为何其余业务营收增长缓慢？尤其是电气装备业务，公司回复投资者称会加大投入，实现该业务增长，可是经过好几个季度的财报验证则是一直在打贵司自己的脸，各项业务增速依旧缓慢，这也是新特多业务发展这么久依旧无法摆脱多晶硅拖累，业绩持续未见好转的原因所在，公司作为控股股东难辞其咎。竞争对手都在抢占市场，持续扩大规模，而新特却是停滞不前，差距只会越来越大，多晶硅业务还未见曙光，再这么下去电装业务怕是会成为第二个多晶硅，进而拖累贵司业绩，损害广大股东利益。强烈要求管理层在这里给投资者一个交代，针对公司已开展多时并投放资源但增速一直

	不见提升的业务，后续将如何有的放矢，实现相关业务质与量的显著提升？ **答：**您好，当前光伏行业正处于周期底部，公司将保持战略定力，通过精益管理与降本增效苦练内功，以增强穿越周期的经营韧性。公司将持续强化核心优势，优化资源配置，稳健经营，并加强与资本市场沟通，未来将以更扎实的经营成果回报投资者的信任与支持。 **26、**财报显示前三季度公司计提了约 6.85 亿元的存货跌价准备和 6000 多万元的合同资产减值，主要源于多晶硅业务。请问董秘，当前多晶硅价格是否已经触及行业现金成本底部？随着行业“反内卷”政策的出台和落后产能的出清，公司甘泉堡、准东两大先进产能基地的开工负荷情况如何？后续是否还存在继续大额计提减值的风险？ **答:**您好，目前光伏行业处于行业周期底部，多晶硅价格也处于底部支撑区域，再大幅下行空间相对有限。在政策引导与行业自律情况下，行业未来发展向好。公司目前产能属于先进产能，具体开工情况将根据市场情况及公司经营策略确定。公司定期进行减值测试，后期是否计提减值要根据多晶硅价格、公司经营情况等进行减值测试确定。 **27、**想问一下公司在多晶硅资产减值准备计提为何与行业可比公司差别如此大？在目前已披露财报的多晶硅厂商大全能源三季报中，多晶硅减值计提额明显减少，而公司三季度反倒是又计提了七亿多的减值损失。再者去年三四季度多晶硅价格处于高位，其余厂商经营数据与产业链价格匹配，唯独贵司该业务出现下滑。为什么公司的多晶硅业务无论从经营或是相关资产减值计提的处理，都似乎是与行业实际情况逆着来？请解释一下这种奇怪的现象。 **答：**您好，公司严格按照企业会计准则开展减值测试与计提，符合实际情况，体现了会计的谨慎性原则，客观反映公司资产及财务状况。 **28、**公司近期几份定期报告接连不及预期，除了产业价格链下跌因素之外，很大原因是贵司在每个报告期对多晶硅业务都计提了数额不小的资产减值损失，计提的数值与行业情况及业内公司明显存在差异。想问一下贵司计提减值时，可变现价格是基于什么考量

	的，为何在多晶硅价格出现回升时，公司的资产减值不减反升？ **答：**您好，受光伏产业链供需失衡影响，多晶硅需求疲软，公司库存商品有所增加，部分产线产能爬坡期间生产成本较高，公司根据实际情况对多晶硅库存商品、半成品及相关原材料、委托加工材料计提存货跌价准备。具体内容详见公司公告（公告编号：临2026-055）。 **29、**关于多晶硅成本与减值。2026 年前三季度公司资产减值合计约 7.92 亿元，其中第三季度单季计提多晶硅存货跌价准备 6.795 亿元，而同期 N 型复投料价格已由 7 月底约 3.2 万元/吨回升至 9 月中下旬约 4.3 万元/吨。请问：①公司目前多晶硅的现金成本与完全成本分别是多少？技改完成后的目标成本是多少？② 第三季度本次计提，对应的是 7 月低价期形成的老库存，还是新产线爬坡期的高成本库存？③前述跌价准备在第三季度已转销约 3.05 亿元并冲减营业成本，是否可理解为老库存正按约 4.3 万元/吨的价格实现销售？ ④ 第四季度是否仍有继续大额计提的安排？ **答：**您好，受光伏产业链供需失衡影响，多晶硅需求疲软，库存商品有所增加，公司部分产线产能爬坡期间生产成本较高，公司根据实际情况对多晶硅库存商品、半成品及相关原材料、委托加工材料计提存货跌价准备。公司存货核算采用先进先出法，前期存量库存已实现销售，对应前期计提的减值准备随存货结转冲减营业成本，销售价格依据销售时的价格确定。第四季度是否计提减值准备，要根据多晶硅价格、公司经营情况进行减值测试确定。 **30、**公司声称多晶硅产线成本及质量处于行业第一梯队，那想问贵司多晶硅生产线的成本降低是这些年的技术改进工作卓有成效，使得生产过程能耗、物耗减少，产成品良率、纯度提高所致还是说贵司通过参与多晶硅套期保值交易，产生的利得冲抵存货账面价值从而在结转成本时实现成本的降低？ **答:**您好，公司近年来对多晶硅生产线开展工艺技术调优及数字化改造，持续降低能耗、物耗，提质降本，已取得成效。未来公司仍将持续推进技改升级、精益管控，提升竞争力。 **31、**公司在后续财报编制时，关于多晶硅的产量、销量及库存，以及全年产量指引是否会披露具体数值，还是说贵司不打算采

	纳投资者建议，依旧只披露该业务的总营收及成本？ **答：**您好，公司将在遵守信息披露规则的前提下，持续优化定期报告中相关业务的披露口径，帮助投资者更好地理解公司经营情况。 **32、**公司氧化铝生产线三季度开始投产，但氧化铝价格不断走低，已低于行业普遍完全成本，公司凭借自有铝矿在成本端的优势，当前售价是否能覆盖全成本？还是说出现投产即亏损的情况？另外公司两条氧化铝产线完全达产后，240 万吨的产能除公司内部消耗外，剩余产能是否已与相关下游厂商签订供应合同实现足额消化？ **答：**您好，公司氧化铝项目目前略有盈利，产品以外销为主，订单充足，签署的氧化铝外销合同可覆盖产量。 **33、**财报显示，截至三季度末公司资产负债率为 57.33%，总资产较年初增长 12.34%。虽然前三季度经营性现金流净额同比增长 21.41%，表现亮眼，但在公司持续推进重大资本开支（如煤制气项目、氧化铝项目）的背景下，请问总会计师，公司目前的自由现金流状况能否支撑未来的扩张计划？在可转债等融资工具推进过程中，公司如何确保整体债务风险可控？ **答:**您好，公司正在推进的重大项目都是基于公司长远发展的战略选择，项目经过充分论证。项目融资将配置适当比例长期项目贷款，贷款还款期限与现金流回收周期匹配。根据可研报告测算，这些项目投产后经营周期内足够还本付息，并实现较好盈利。同时，公司也会针对重大项目引进战略投资者共同推进项目建设，缓解资产负债率短期过快增长压力。公司坚持稳中求进总基调，平衡好安全与发展，稳妥推动战略项目完成建设，回报投资者的长期支持。 **34、**公司当前几个金额较大的重大投资项目的建设进度，是否存在提前投产的可能，请分项目详细说明一下？ **答：**您好，公司于 2025 年投资建设煤制气项目，根据可行性研究报告，项目建设期 3 年，目前正加快项目建设，力争 2027 年中期建成试生产，较计划有所提前。公司几内亚水电项目目前正在建设中，预计 2028 年中期竣工。准东 2GW 新能源风电项目已于 2026 年三季度末全容量并网。

	35、截至 2026 年 9 月 30 日，项目整体完工率，以及大坝及附属结构、水力机械与机电设备安装、225kV 送出线路、移民安置四项分项进度分别为多少？该进度与公司 2026 年 4 月所述"2028 年中期完工"、项目所在国能源主管部门 2026 年 7 月通报的整体进度如何衔接？首台机组 2027 年 8 月投运节点是否仍有效？请同时给出项目累计投入金额、剩余资本开支，以及该项目在合并报表中的列示科目与借款利息资本化金额 **答：**您好，几内亚项目正常建设中：整体工程形象进度完成约51%；225kV 送出线路工程设计、采购工作已全部完成，整体进度完成 53%。项目计划 2028 年中期竣工。 **36、**未来三年资本开支计划是多少？ **答：**您好，公司资本开支主要集中在煤化工项目、新能源电站、阿玛利亚水电站项目等已决策的项目及围绕产业链上下游的并购，未来如有好的项目，公司也可能进行投资。 **37、**国际形势，美国的制裁对公司的业绩影响，占比是多少。 **答：**您好，公司密切关注国际形势及美国相关制裁政策的变化，目前整体影响可控，公司生产经营正常有序推进。 **38、**公司目前横跨输变电、新能源、煤炭、黄金等多个强周期或弱周期行业。请问独立董事，在推进“多元协同”战略的过程中，董事会是否建立了有效的风险隔离机制？特别是在新能源电站市场化电价下行、弃风弃光率可能上升的背景下，独立董事将如何监督管理层做好存量电站的运营风险控制，以保障上市公司的整体资产质量和中小股东的长期权益？ **答:**您好，特变电工拥有输变电、新能源、煤炭等多板块业务，各个业务板块均有专业的管理团队。针对各产业处于不同行业发展阶段情况，公司根据市场情况、行业情况、自身优劣势等制定不同的应对策略。公司设立了风控部门，建立分类风险识别管控机制，及时对识别风险进行有效管理。针对新能源板块电价下行、消纳压力加大等经营挑战，本人作为独立董事及审计委员会委员，持续督促管理层及时、充分披露新能源业务经营风险及应对举措，审慎开展减值测试，维护上市公司与中小股东长期利益。目前公司通过加强运营电站风险管控、优化电站运维管理、拓展消纳渠道、锁定长协电量等措施努力增加电站收益。谢谢。

	39、关于公司估值低的问题公司回复是多业务经营所致，但我就想问一下如果真就多元业务这单一原因会导致市场给予公司估值折价水平会这么多吗？这几年光伏全产业链底部调整是事实，但公司最低净利也维持在40亿以上，反观其余行业龙头都已经连年持续亏损数十亿了，但公司目前的市值居然和隆基基本持平。除开多晶硅业务，分拆其余业务的经营数据与行业平均估值水平，公司价值已足够匹配当前市值。市场一直对公司估值锚定在多晶硅板块，该业务拐点未到就会一直压制着公司的估值水平，请问公司为何经过长久的沟通，还是未能让投资者了解到其余主营业务给公司带来的价值？ **答：**您好，二级市场估值受宏观环境、行业周期、资金风险偏好、市场认知等多重因素共同影响。公司将持续强化核心优势，优化资源配置，稳健经营；在与投资者交流中更加充分阐释四大产业协同发展的战略，全面传递公司各板块经营情况与长期价值，努力以良好的业绩促进公司价值与市值的良性互动。 **40、**三季报发布了，今年也只剩下两个月了，公司的经营情况依旧是被多晶硅拉后腿，可转债至今提交申请一年多了还是处于上交所审核状态，新特说是已递交全流通申请至今也没有最新情况的公告，多次被诟病的低营收占比、市场空间广阔的电力电子业务也依旧是没有惊喜，这以上种种投资者最关切的公司重大事项，都没有一个能让人满意。资本市场表现更是一言难尽，连跌7月，大幅落后于大盘宽基指数及行业指数。市值管理工作更是丝毫没有存在感，一直将股价低迷表现归咎于外界因素，公司完全没考虑过在股价非理性下滑时，主动采取看得见的措施，向市场及投资者传递信心，公司股价表现已经证明了长期以来的沟通交流收效甚微，无法传递公司内在价值，提振市场信心。请公司及管理层直面投资者的合理诉求及建议，予以采纳并实施。 **答：**您好，感谢您的建议。我们将持续优化工作机制并加强投资者沟通，做好经营、提升内在价值，以良好的业绩回报投资者。 **41、**特变电工经过一年的时间，股价已经从年初的32走到了现在的17，股价近乎腰斩，公司却没有出台任何有效措施，去防止股价波动过大。贵公司在市值管理这块做的真的非常的差！每天基本上就是阴跌，继续阴跌。公司是否应该承担起自己的责任，出

	台一些切实有效的措施，去保障广大投资者的切身利益，改善投资者的投资体验？ **答：**您好，二级市场股价受宏观经济环境、行业周期、市场情绪、资金偏好等多重因素影响，请您理性看待。公司将持续优化经营与全球化布局，以持续稳健的业绩回报股东。 **42、**公司当前股价对应 PB 已低于历史中枢，为何不启动股份回购或大股东增持？ **答：**您好，增持和回购股份需要综合考虑市场环境、资金状况以及监管要求等因素，如有相关计划，公司将严格按照信息披露规则及时公告。