

证券代码： 300284

证券简称： 苏交科

江苏省交通科学研究院股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	兴业证券 孟杰 研究员
时间	2012 年 11 月 22 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	潘岭松 董事会秘书
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、目前发改委批复的新型道路材料国家工程实验室的建设情况及配套资金？</p> <p>公司已在三季报中披露了国家发改委关于该实验室建设支持的文件内容，2012 年 9 月公司收到江苏省发展和改革委员会文件（苏发改高计发【2012】1409 号）《省发展改革委转发国家发展改革委办公厅关于新型道路材料国家工程实验室项目的复函的通知》，新型道路材料国家工程实验室国家申请资金正式获得国家发改委批复，金额为 2,500 万元（其中国家发改委 1,500 万元、国家交通运输部 1,000 万元），目前该实验室正在稳步推进，国家资金尚未到位，到位时公司将及时履行公告义务。</p> <p>2、公司省外业务拓展如何，是什么思路？</p> <p>近几年随着国内经济持续增长，江苏省交通基础设施行业也实现了快速发展，交通基础设施规模不断扩大，运输服务能力显著提高。公司作为江苏省从事交通工程咨询行业的主要企业，近年来在江苏地区的市场占有率始终处于前列，省外业务拓展也作为公司主要工作之一进行推行，目前从在手订单省内省外比例来看拓展效果较好。</p> <p>但体制性原因给公司业务承接带来一定负面影响。近年来，虽然工程咨询和工程承包招投标制度开始广泛推行，但原有体制下形成的政府对当地企业在各方面扶持的情况依然在不同程度上存在，因此我国工程咨询和工程承包行业一定程度上存在“条块分割、行业保护、地区封锁”的现象。长期来看，市场化是本行业的发展趋势，应该有利于公司未来发展。</p>

	<p>展。</p> <p>3、公司并购增多，未来整合风险如何考虑的，有何防范措施？ 公司并购是一把“双刃剑”，一方面可能带来直接利益的大幅增加，同时也伴随着很多不确定性风险。工程咨询企业战略并购的主要风险有：</p> <p>（1）投资损失风险 工程咨询企业的价值特征是实物资产价值比重小、智力资本价值比重大，而智力资本的估值理论上尚没有比较成熟的估值方法。所以，企业的并购价格与实际价值之间易产生较大的差异，从而导致投资损失。 公司采取风险控制措施：尽职调查要尽可能多的掌控目标设计院的信息；寻求科学合理的估值方法，鉴于工程咨询企业估值的难度，公司将以理论为基础结合战略并购实践，确定一套相对合理的估值指标体系，摒弃以单一估值方法进行估值。</p> <p>（2）人才流失风险 工程咨询企业的价值主体是智力资本，而智力资本的载体是人才，人才控制风险的难度要远远大于对其他资源的控制风险。风险控制措施：重视和尊重目标设计院的企业文化；战略整合宜采用保护性整合，给予目标设计院必要的“缓冲带”；注重激励体系的建立和完善。</p> <p>（3）应收账款风险 工程咨询企业有形资产的主要构成部分是应收账款，应收账款的回收情况会对投资收益带来一定的不确定性。 风险控制措施：应收账款回收与主要管理者股权转让款支付挂钩；利用好目标设计院关键人员丰富的市场资源，强化催收力度；充分预估可能的坏账损失，并在投资方案中体现；接收后应收账款的回收与管理层人员业绩考核挂钩。</p> <p>4、人才对咨询类企业至关重要，公司有哪些措施？ 公司制定的完善的人才培养机制，对新员工指定一位导师协助迅速提升岗位技能；对关键岗位建立继任者制度，指定专人进行辅导，迅速提高领导力；公司采取建立企业大学、集中授课、外派培养、与高校联合培养等方式对员工进行持续培训，以满足公司发展需要。 公司建立了开放交流的平台。通过邀请国内知名专家组成公路桥梁工程技术研究中心学术委员会，邀请国外专家进行讲学，派送人员到国外前沿的研究机构学习深造，承办或参加各种学术交流会，邀请客座人员共同进行研究工作等交流平台和方式，使公司员工能够及时掌握行业的前沿研究课题和发展方向。</p>
附件清单（如有）	
日期	2012年11月22日