

证券代码： 300284

证券简称： 苏交科

江苏省交通科学研究所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	广发证券 赵玉净、唐笑
时间	2013年12月10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、公司应收账款较多的原因及后续措施？</p> <p>2013年9月末公司应收账款账面价值142457万元，应收账款占比较大。公司工程咨询业务2013年9月末应收账款账面价值124232万元，该类业务的主要客户为政府部门及其下属的基础设施投资管理公司，该业务形成的应收账款占公司应收账款总额的比例较大，主要原因系公司工程咨询业务的执行过程及业主结算方式导致公司收款滞后于公司劳务成果的完工进度，导致工程咨询业务应收账款不断增加。公司工程承包业务2013年9月末应收账款账面价值18226万元，主要由工程总承包业务应收账款组成，该业务的客户主要为地方政府，该类项目一般已获得省补资金，且地方政府所属投资公司均提供了连带担保，同时部分项目地方政府还以土地提供担保、将相关支出列入地方财政预算等方式提供收款保障，但这类项目根据合同约定尚未到达回款期。</p> <p>公司应对措施：公司将进一步加强应收账款的账龄分析和回收管理，将绩效考核指标与回款密切挂钩，有效控制应收账款风险。</p> <p>2、公司现金流是否存在季节性、风险等？</p> <p>在工程咨询业务和工程承包业务实际执行的过程中，业主通常以公司提交的初步设计、施工图设计等业务节点成果是否通过审查等情况，确定支付进度款，因此进度款的支付滞后于公司成本费用的发生：一方面，在项目初步设计、施工图设计等前期阶段，公司需垫付业务人员的工资、福利等费用以及分包商的相关款项；另一方面，在项目完工后，业主通常会预留项目金额的5%-10%作为质量保证金，在质保期（一般为项目完成后2年）结束后才予以支付，从而导致公司在足额收取业主的进度款之前，垫付了项目相关的成本和费用，且垫付的成本、费用随着业务规模的扩张而增加。因此，业主延迟付款可能对公司的营运资金和现金流量构成压力；若业主延迟付款的项目涉及的成本支出较大，将会占用本可用在其他项目上的资金，从而将削弱公司项目承揽和运营的能力，并可能对公司经营业绩造成不利影响。</p> <p>应对措施：公司将进一步加强项目尾款的回收管理，有效控制项目收款节点，最大限度降低业主延迟付款对公司现金流量的影响。</p> <p>3、请对公司未来并购项目如何考虑？</p> <p>从目前管理层的理念对并购目的有三个方面的考虑：</p>

	<p>一是获得获得资质，如今年收购的江苏三联公司；</p> <p>二是获得优秀的团队，如去年收购的杭州华龙公司；</p> <p>三是市场份额，如今年年初收购的甘肃科地公司。</p> <p>未来将加强投资决策委员会对相关并购项目的审查力度，保证各类并购符合公司长远发展利益。</p> <p>4、公司未来并购的风险防范机制？</p> <p>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</p> <p>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。</p> <p>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，摒弃单一估值方法进行估值。</p> <p>（2）人才流失风险</p> <p>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</p> <p>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。</p> <p>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>5、公司省外业务未来是否有大突破，如何实施？</p> <p>公司一般进入省外市场，先从路面技术服务开始，这是公司相对领先的技术。再从检测开始，公司是交通部唯一两家典型示范机构之一。前面更多比的是技术，设计更多比的是服务。同时在当地并购降低开拓成本。</p> <p>6、公司人才如何引进？</p> <p>公司通过校园招聘和社会招聘相结合的方式人员进行人员配合，人员一直根据业务发展需要保持稳定增长。此外人员熟练度的提升和相应设计软件、标准化图的出现会对公司效率有提升，通过人员数量提升，效率提升，达到业务增长的提升。</p> <p>7、目前省内高速公路已趋于饱和，未来公司在省内业务拓展方向？</p> <p>公司针对老路、老桥改建共开展了大量相关课题研究及咨询，形成了以路基拼接、路基不均匀沉降控制、路面加铺、老桥拓宽与加固等公路及桥梁评价、改建的技术成果，这些技术和成果在 312 国道、沪宁高速公路拓宽改造项目、宁连高速公路及宁通公路封闭改造、204 国道等项目中得到了广泛应用，经多年观测与评价，应用效果良好。目前，公司承担了江苏省绝大部分公路的改建、扩建。随着我国公路、桥梁的存量的日益增加，公司改建、扩建技术具有较好的运用前景。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2013. 12. 10