

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	中信证券股份有限公司 鲍荣富 研究员 华夏基金管理有限公司 张 超 研究员
时间	2012 年 9 月 11 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、公司目前外部经营环境如何？</p> <p>总体来说十二五期间公路、桥梁、城轨将保持较好态势发展根据交通运输部预测，随着桥隧的不断增长和老化、交通流量的急剧增长特别是重载车辆的不断增多，我国危桥险隧数量仍然呈边治边增的趋势。根据《交通运输“十二五”发展规划》，十二五公路路网总里程将从 398.4 万公里增长到 450 万公里，高速公路从 7.4 万公里增长达到 10.8 万公里，二级及以上公路总里程从 44.5 万公里增长到 65 万公里。此外城市轨道交通将是解决城市拥堵、提高城市运行效率主要方式，预期未来城市轨道交通将在省会城市及部分经济发达的大型城市蓬勃发展。</p> <p>2、募集资金使用情况及规划</p> <p>募集资金总额为人民币 798,000,000.00 元，本次募集资金净额为 740,949,150.00 元；本期经过董事会批准使用超募资金 11,000 万元归还银行借款，经过董事会和股东会批准使用超募资金 17,000 万元临时补充流动资金，经过董事会批准以募集资金置换预先已投入募投项目的自筹资金 1,147.61 万元。</p> <p>未来募集资金将重点用于主营相关业务拓展、战略并购等。</p> <p>3、公司的主要竞争对手有哪些？</p> <p>在现有业务领域中，本公司的竞争对手主要来自于四个方面：</p> <p>（1）原部属的国家级设计企业：这一竞争对手如国内大型交通工程设计研究院，其特点是在全国工程咨询服务领域内具有较强的技术能力和影响力。但是，由于这些单位专注于自身的主行业项目，其劣势是所从</p>

	<p>事务的行业较单一，可拓展性不强。</p> <p>（2）地方设计院：地方设计院较原部属设计院一般规模比较小，这类竞争对手的优势是专注于固定地域范围内相对稳定的业务领域，拥有相对稳固的人脉关系和市场资源，并具有一定的地缘优势。</p> <p>（3）海外的工程公司和设计公司：海外工程公司和设计公司其竞争范围主要集中在外商投资企业的项目。该等竞争对手的优势主要是拥有国外品牌和知名度，与外商客户有一定的渊源关系。此外，海外工程设计机构对项目的管理理念和业务模式相对先进。</p> <p>（4）非设计类工程企业：公司在工程咨询服务行业领域的竞争对手中还包括国内的非设计类工程企业，如地方的大型建筑公司、交通运输行业的建设公司等。</p> <p>4、公司目前主要的考核机制有哪些？</p> <p>公司建立以“项目工时制”为基础的价值分配体系，激励员工不断为客户创造价值。公司依据人才的知识、技能确定员工的工时单价，依据项目的特性编制项目预算，并确定各类员工在项目中的工作量（工时）、质量标准（目标）等。在考评时，以员工创造的价值作为奖励的依据。通过这种实现明确目标的方式，可以有效的调动各类人才的积极性和协作精神，形成有效的激励。</p> <p>5、公司是智力型公司，后备人才培养机制有哪些？</p> <p>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。</p> <p>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	2012.9.11