

证券代码：300284

证券简称：苏交科

苏交科集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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）
参与单位及人员	通过“全景·路演天下”（ https://ir.p5w.net ）参与本次业绩说明会的广大投资者
时间	2022年4月27日 15:00-17:00
地点	“全景·路演天下”（ https://ir.p5w.net ）互动平台
上市公司 接待人员姓名	董事长李大鹏先生 总裁朱晓宁先生 财务负责人朱渝梅女士 董事会秘书潘岭松先生 独立董事杨雄先生 保荐代表人谭永丰先生 财务部总经理陈帮文先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、基础设施建设，国家支持，政策扶持，股东用户都期待，2022的业绩咋样？</p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！</p> <p>苏交科主营业务为工程咨询业务，为工程建设项目提供从投资决策到建设实施及运营维护全过程、专业化的智力服务，包括勘察设计、规划研究、试验检测、工程管理等，具有高知识密集、高价值创造等特征，对基础设施高质量发展具有引领和赋能作用。2022年《政府工作报告》提出“适度超前开展基础设施投资”，</p>

近期召开的中央财经委员会也明确提出，加强交通、能源、水利等网络型基础设施建设，把联网、补网、强链作为建设的重点。苏交科已具备齐全的产业链和广泛的市场布局，将紧跟政策导向，持续提升业务获取能力和盈利水平，力争实现好的业绩，为股东创造好的回报。 谢谢！

2、大海航行靠舵手，作为掌门人，如何带领上市公司实现利润增长，实现股东的财富增长，别说一些虚无缥缈的东西，来点实际的。谢谢。

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

苏交科集团董事会确定了集团中长期发展战略为“1136 发展战略”：

“1 百亿营收”：以 2030 年达到 ENR 全球工程设计公司 150 强 TOP20 为奋斗目标，入围全球第一阵营，充分诠释中国工程咨询头部企业价值，彰显中国工程咨询品牌形象，努力在 2025 年咨询业务实现 100 亿元营收；

“1 个赋能平台”：打造以共享最佳实践为核心的管理平台，以智能协同和大数据管理为核心的业务平台。

“3 项发展能力”：聚焦创新、资本运营、跨境经营三项核心发展能力，强化持续创新，藉由资本运作助力业务扩张，发挥国际化运营能力在全球市场攻城略地。

“6 大业务方向”：将组织的优势资源精准投放，在规划设计、检测认证、生态环境、项目管理、指挥业务、综合开发六大业务方向深耕细作。

同时，基于苏交科集团 2021 年度战略引进广州国资股东珠实集团，在战略股东引进与粤港澳大湾区协同发展方面，确立了苏交科“十四五”期间广州业务中心总体战略目标：苏交科将“打造智慧城市建设全过程咨询产业链”作为其在广东区域的重点发展方向打造城市运营技术服务能力，构建南京-广州双中心的国内

发展格局，“十四五”期末，通过资本运营和属地化团队建设，苏交科广州业务中心应成为广州市属最大的全球领先工程咨询企业。谢谢！

3、老总好，请问公司是否可以提供送转分红？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

公司 2021 年度分红方案如下：以 2021 年末 1,262,827,774 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.18 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。谢谢！

4、今年新签合同金额多少，谢谢！

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

2022 年《政府工作报告》提出“适度超前开展基础设施投资”，近期召开的中央财经委员会也明确提出，加强交通、能源、水利等网络型基础设施建设，把联网、补网、强链作为建设的重点。苏交科已具备齐全的产业链和广泛的市场布局，将紧跟政策导向，加强市场开拓，实现业务的持续增长。谢谢！

5、请问对苏交科检测业务前景，剥离单独上市，有没有规划？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

目前暂无相关规划 谢谢！

6、问一下公司，5.23 个亿的商誉什么时候计提？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

本公司于每年年度终了对商誉进行减值测试，估计其可收回金额。可收回金额的估计结果表明可收回金额低于其账面价值的，其账面价值会减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益。反之不计提。 谢谢！

7、请问公司，对后市公司发展有何预期？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

苏交科已具备齐全的产业链和广泛的市场布局，将紧跟政策导向，持续提升业务获取能力和盈利水平，力争实现好的业绩 谢谢！

8、请问飞轮储能今年会有突破吗？什么时间段可以量产，产生效益？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

目前第二代飞轮电池正在研发过程中，预计 2022 年能够上市并通过 3C 认证。 谢谢！

9、今年订单情况能简介一下吗？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

2022 年《政府工作报告》提出“适度超前开展基础设施投资”，近期召开的中央财经委员会也明确提出，加强交通、能源、水利等网络型基础设施建设，把联网、补网、强链作为建设的重点。苏交科已具备齐全的产业链和广泛的市场布局，将紧跟政策导向，加强市场开拓，实现业务的持续增长。 谢谢！

10、公司子公司交科能源的飞轮技术有专利吗？以后能否商用为公司带来利润？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

公司子公司交科能源的飞轮技术有专利，也在积极探索应用场景。谢谢！

11、公司有什么新的业务发展计划？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

苏交科是国内首家工程咨询 A 股上市公司，在科研水平、技术

能力、企业资质、品牌和市场占有率方面居国内前列，集团的整体实力和竞争力在行业内保持领先地位。除在已有业务领域继续保持开拓外，还在双碳、基础设施数字化、智能化等领域积极探索。谢谢！

12、下午好，公司流动资金是否充足，可以从哪些方面可以提升资金流动性，谢谢！

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

截至 2021 年末，公司货币资金保有 36.37 亿，能够满足公司正常经营需求。谢谢！

13、2021 年业绩情况如何？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

公司 2021 年年报已公告，公司实现营收 51.19 亿元，归母净利润 4.72 亿元。具体请查阅公司相关公告内容。谢谢！

14、请问贵公司现在是国企还是央企？贵公司的股价怎么这么低迷？你们对自己的股票也没信心吗？！

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

苏文科目前控股股东是广州珠江实业集团有限公司，实际控制人是广州市人民政府国有资产监督管理委员会。公司的股价受市场环境、公司业绩、投资者偏好等多种因素影响。谢谢！

15、公司在水利工程领域有建树吗？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

工程咨询业务是公司的核心业务，业务领域涉及公路、市政、水运、铁路、城市轨道交通、环境、航空和水利、建筑、电力等行业。集团拥有市政公用工程（市政交通、给排水）、水利工程等甲级资质，拥有中山市水利水电勘测设计咨询有限公司等专业水利工

程咨询公司。未来，苏交科将致力打造一个全球性工程咨询服务的高端平台，提供包括政策咨询、标准研究、规划设计、检验检测、项目管理等综合服务，为“一带一路”国家客户，为“走出去”的中国工程公司，以及全球工程基础设施客户提供专业工程咨询服务。谢谢！

16、最近证监会让上市公司回购自家股票，请问贵公司有回购苏交科股票的计划吗？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

目前暂无相关计划，敬请及时关注公司公告。谢谢！

17、在国家大基建政策的支持下。请问贵公司有什么发展方向？贵公司什么时候能出台回购股份用于股权激励的措施？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

苏交科是国内首家工程咨询 A 股上市公司，在科研水平、技术能力、企业资质、品牌和市场占有率方面居国内前列，集团的整体实力和竞争力在行业内保持领先地位。除在已有业务领域继续保持开拓外，还在双碳、基础设施数字化、智能化等领域积极探索。目前没有回购股权用于股权激励的规划。谢谢！

18、请问贵公司飞轮储能业务现在的处于哪个阶段？是否已经有项目在实施？随着碳减排的实施，公司如何配合国家做好这一定位？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

公司目前第二代飞轮电池正在研发过程中，预计 2022 年能够上市并通过 3C 认证。目前暂无飞轮储能方面的工程，待第二代飞轮电池研发完毕以后再去推广。谢谢！

19、目前公司大股东是否有锁定股份的意愿？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

公司控股股东珠实集团定增股份锁定期 36 个月，控股股东的一致行动人国发基金受让老股部分锁定期 18 个月。谢谢！

20、请问朱总：一季度订单比去年有增长吗？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

苏文科已具备齐全的产业链和广泛的市场布局，业务量饱满。谢谢！

21、说明一下检测业务 2022 年的经营规划或是有没有 2025 年的目标。

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

检测业务是公司的主要业务方向之一，公司持续提升检测业务的能力覆盖和业务区域。谢谢！

22、2021 年营收负增长，预计 2025 年咨询业务实现 100 亿元营收的目标怎么去达成？是否沦为一个吹牛的口号，能否说明一下目标的可行性与达成的方法？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

苏文科集团董事会确定了集团中长期发展目标为：实现“1 百亿营收”：以 2030 年达到 ENR 全球工程设计公司 150 强 TOP20 为奋斗目标，入围全球第一阵营，充分诠释中国工程咨询头部企业价值，彰显中国工程咨询品牌形象，努力在 2025 年咨询业务实现 100 亿元营收；“1 个赋能平台”：打造以共享最佳实践为核心的管理平台，以智能协同和大数据管理为核心的业务平台。

“3 项发展能力”：聚焦创新、资本运营、跨境经营三项核心发展能力，强化持续创新，藉由资本运营助力业务扩张，发挥国际化运营能力在全球市场攻城略地。“6 大业务方向”：将组织的优势资源精准投放，在规划设计、检测认证、生态环境、项目管

理、智慧业务、综合开发六大业务方向深耕细作。谢谢！

23、李大大你好，300284 苏文科的股价今年能到 50 元不能？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

公司股价受市场环境、企业经营业绩、投资者偏好等多种因素影响。公司将持续推进全球职能一体化，降低组织运营成本，提升管理和经营效率，全力推进各业务板块的市场拓展，同时紧抓中央政府加快新型基础建设的历史机遇，努力打造数字化的苏文科，推动公司高质量发展，努力给股东带来良好回报。谢谢！

24、目前公司的业务量饱和吗，新冠疫情对公司的经营有和影响？公司对 2022 年的营业收入以及经营目标有和规划？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

苏文科已具备齐全的产业链和广泛的市场布局，业务量饱满，新冠疫情对公司的经营尤其是勘察、检测等需要现场服务的业务有一定影响，公司已积极采取了线上沟通办公等措施降低疫情对业务的影响。2022 年，公司将紧跟政策导向，持续提升业务获取能力和盈利水平，力争实现好的业绩。谢谢！

25、请问贵公司今年有中标粤港澳大湾区的标的？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

粤港澳大湾区是公司重点开拓的区域，公司在大湾区范围内已开展了包括勘察设计、综合检测在内的业务。谢谢！

26、应收帐款这么多，下游客户主要是谁？坏帐的风险程度？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

公司工程咨询客户主要为政府交通部门、政府交通基础设施建设项目公司、环保部门、国有企业、其他大型企业等，该类客户资信情况较好，但其款项支付周期较长，主要系相关客户的款项支

付通常依赖于政府的财政拨款预算,资金的获得通常需经过政府年度财政预算以及各职能部门的预算审批等多个环节,项目资金到位的周期较长,因此,客户实际的付款进度往往较合同约定的付款进度滞后,导致应收账款回款周期较长,应收账款期末余额相应较高。公司近年实际发生坏账的比例极小,坏账风险程度较低。谢谢!

27、公司近期有没有解禁股票上市?

答:尊敬的投资者,感谢您对公司的关注与支持!
公司未来三个月内无解禁股票上市。谢谢!

28、经营现金流在 2021 年大幅下滑,未来如何改善?

答:尊敬的投资者,感谢您对公司的关注与支持!
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,通过明确应收账款的范围、职责管理、信用管理、日常管理等措施提升回款。谢谢!

29、作为贵公司的小股东,我们最关心的就是股价,请问董事长,贵公司如何提振股民信心,让公司股价回归价值,使各方都能双赢的局面?

答:尊敬的投资者,感谢您对公司的关注与支持!
公司股价受市场环境、企业经营业绩、投资者偏好等多种因素影响。公司将持续推进全球职能一体化,降低组织运营成本,提升管理和经营效率,全力推进各业务板块的市场拓展,同时紧抓中央政府加快新型基础建设的历史机遇,努力打造数字化的苏文科,推动公司高质量发展,努力给股东带来良好回报。谢谢!

30、朱总,您的意思就是说从现在(4月27日)开始到2022年12月31日止不会计提一分钱的商誉了吗?

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

本公司于每年年度终了对商誉进行减值测试，估计其可收回金额。可收回金额的估计结果表明可收回金额低于其账面价值的，其账面价值会减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的减值准备。反之不计提。谢谢！

31、请问贵公司（苏交科）现在是央企还是国企？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

苏交科目前控股股东是广州珠江实业集团有限公司，实际控制人是广州市人民政府国有资产监督管理委员会。谢谢！

32、基于对贵司前景的高度认可，持有苏交科股票已有两年多，经历股价高低起伏，一直充满期待，认为公司一定能有跨越式的发展。希望各位老板同舟共济，在南京、广州双中心的加持下快速发展，请问广州中心的建设到了哪一步？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

苏交科集团 2021 年战略引进广州国资股东珠江集团，在战略股东引进与粤港澳大湾区协同发展方面，确立了苏交科“十四五”期间广州业务中心总体战略目标：苏交科将“打造智慧城市建设全过程咨询产业链”作为其在广东区域的重点发展方向打造城市运营技术服务能力，构建南京-广州双中心的国内发展格局，“十四五”期末，通过资本运作和属地化团队建设，苏交科广州业务中心成为广州市属最大的全球领先工程咨询企业。谢谢！

33、公司股票一年来没有一次涨停。是否考虑分红送股来提振投资者信心呢？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

综合考虑公司目前经营状况及未来发展需要，根据《公司章程》

和《股东分红回报规划（2020-2022 年度）》的规定，公司 2021 年度利润分配预案为：拟以截至 2021 年 12 月 31 日的总股本 1,262,827,774 股为基数，向全体股东按每 10 股派发现金红利 1.18 元（含税），合计派发现金红利 149,013,677.33 元（含税）。谢谢！

34、贵公司在水利相关领域的具体业务，以及业务占比？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

涉足水利行业是苏文科集团的重要战略布局之一，集团旗下中山市水利水电勘测设计咨询有限公司经过三十余年的发展，在水利规划咨询、水利工程勘察设计、水文、水资源调查评价、水资源论证、水土保持方案编制、工程总承包、科技研发、水环境综合治理等领域拥有多项核心技术，覆盖了水利综合规划、水利专项规划、水库枢纽工程勘察设计、城市防洪、河道整治、灌溉排涝、城市景观等规划设计等相关工作。可为业主提供水利规划、工程设计、项目评估、枢纽配套、绿色工程技术、城市景观、海绵城市、“智慧水利”系统、水利普查等多项服务，并可为防止或减少旱涝洪水灾害，合理开发和充分利用水利资源，解决城镇供水紧张，生态环境恶化等问题提供综合解决方案。谢谢！

35、请问 4 月 25 号的股东人数是多少？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

公司股东人数的变化一定程度反映出公司股票的市场关注程度以及股票持有者的集中度，这个数据可能会引起公司股价波动，公司股东人数与股东名册，可能被列为公司信息披露监管的范畴，只有在特殊时点（如股东大会召开时点、定期报告披露要求时点）才会有限披露。因此，实在抱歉，公司无法对外公布截止 2022 年 4 月 25 日股东户数。谢谢！

36、贵公司有没有信心提前完成百亿应收的信心？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

苏文科集团董事会确定了集团中长期发展战略为“1136 发展战略”：“1 百亿营收”：以 2030 年达到 ENR 全球工程设计公司 150 强 TOP20 为奋斗目标，入围全球第一阵营，充分诠释中国工程咨询头部企业价值，彰显中国工程咨询品牌形象，努力在 2025 年咨询业务实现 100 亿元营收。谢谢！

37、公司一季度业绩为什么才 0.03，是淡季还是隐藏了利润？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

公司根据会计准则进行会计核算，按照交易所规则对外披露财务信息。谢谢！

38、请问朱晓宁总裁：贵公司和安徽建工联合中标是真的吗？能给公司带来多大收益？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

近日，苏文科集团与安徽建工集团股份有限公司、安徽省第二建筑工程有限公司组成的联合体成功中标宿徐现代产业园区开发项目，为项目产业规划、投融资咨询、造价咨询、前期咨询、勘察设计与项目管理、环评、检测等提供全过程咨询服务。苏文科集团作为联合体成员，将发挥多团队、跨专业协作的“一站式综合解决方案提供商”综合优势，围绕宿徐现代产业园片区发展需求，立足当前规划，着力优化产业空间布局，坚持创新引领，全力协助推进宿徐现代产业园片区开发建设，着力打造片区开发的典范工程，为片区经济高质量发展提供有力支撑。谢谢！

39、贵公司在 A 股上市公司中有没有同行业竞争的公司？市场份额是怎么样的？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

目前从事与公司同类业务的有央企、地方设计院等,如华设集团、设研院等。谢谢!

40、你好贵司在基建方面有何布局?

答: 尊敬的投资者,感谢您对公司的关注与支持!

苏文科主营业务为工程咨询业务,为工程建设项目提供从投资决策到建设实施及运营维护全过程、专业化的智力服务,包括勘察设计、规划研究、试验检测、工程管理等,具有高知识密集、高价值创造等特征,对基础设施高质量发展具有引领和赋能作用。谢谢!

41、广州珠实和国资入股主要能给公司带来什么好处?会不会带来广东这边的业务?不会只是做财务投资吧?

答: 尊敬的投资者,感谢您对公司的关注与支持!

公司战略引进广州珠实和国资入股,将会给公司带来以下协同发展:

(1) 在市场拓展方面,双方将着重在扩大上市公司主营业务的市场份额、加快上市公司在工程咨询业务领域的市场开发、技术储备、技术引进、以及资源整合等领域开展合作。积极推动上市公司在粤港澳大湾区及广东地区开展业务,支持上市公司参与粤港澳大湾区建设,在“一带一路”沿线国家开展业务。

(2) 在公司运营及资金方面,国资通过定向增发的方式向上市公司投入资本金、优化资本结构、降低财务费用,为上市公司持续研发和新业务孵化提供强大资金和资源支持;同时支持上市公司继续发挥原有民营企业的市场化机制优势,支持上市公司持续实施股权激励,发挥民营与国有要素结合优势。

(3) 资产整合方面。国资积极协助推动以上市公司为平台,通过资产注入、资产重组、市场化收购等方式,加快推动乙方及广州市属国资相关工程设计咨询类资源整合和资产证券化,做大做

强上市公司主营业务。谢谢！

42、贵公司致力于打造全球高端咨询公司，在海外业务布局有何规划？西班牙公司 2022 年是否可以实现盈利？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

苏交科将致力打造一个全球性工程咨询服务的高端平台，提供包括政策咨询、标准研究、规划设计、试验检测、项目管理等综合服务，为“一带一路”国家客户，为“走出去”的中国工程公司，以及全球工程基础设施客户提供专业工程咨询服务。西班牙 EPTISA 公司在西亚、东欧、南亚地区运营多年，尤其在“一带一路”地区拥有较为完善的布局，十分熟悉当地的投资环境与运行准则。受宏观环境、疫情等不利因素影响，EPTISA 公司出现了亏损。随着不利因素影响的逐步降低，公司经营正在逐步恢复。谢谢！

43、公司下属飞轮存储业务预计今年几月开始产生订单？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

目前第二代飞轮电池正在研发过程中，预计 2022 年能够上市并通过 3C 认证。谢谢！

44、有没有考虑把总部迁移到广州或大湾区内？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

苏交科集团 2021 年战略引进广州国资股东珠实集团，在战略股东引进与粤港澳大湾区协同发展方面，确立了苏交科“十四五”期间广州业务中心总体战略目标：苏交科将“打造智慧城市建设全过程咨询产业链”作为在广东区域的重点发展方向打造城市运营技术服务能力，构建南京-广州双中心的国内发展格局。谢谢！

45、你好，请问公司这么多好的业务，市值是不是严重低估了？

期待公司蓬勃发展，大展宏图，给投资者树立信心。

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

公司股价受市场环境、企业经营业绩、投资者偏好等多种因素影响。公司将持续推进全球职能一体化，降低组织运营成本，提升管理和经营效率，全力推进各业务板块的市场拓展，同时紧抓中央政府加快新型基础建设的历史机遇，努力打造数字化的苏交科，推动公司高质量发展，努力给股东带来良好回报。谢谢！

46、请问贵公司年报提出 2025 年实现百亿营业额的目标，请问具体有哪些措施用于目标达成？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

为实现董事会制定的“1 个百亿”目标，公司积极打造“1 个赋能平台”：打造以共享最佳实践为核心的管理平台，以智能协同和大数据管理为核心的业务平台；拓展“3 项发展能力”：聚焦创新、资本运营、跨境经营三项核心发展能力，强化持续创新，藉由资本运营助力业务扩张，发挥国际化运营能力在全球市场攻城略地。发展“6 大业务方向”：将组织的优势资源精准投放，在规划设计、检测认证、生态环境、项目管理、智慧业务、综合开发六大业务方向深耕细作。谢谢！

47、国家对大基建政策的支持，对公司业绩是否有积极影响？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

2022 年《政府工作报告》提出“适度超前开展基础设施投资”，近期召开的中央财经委员会也明确提出，加强交通、能源、水利等网络型基础设施建设，把联网、补网、强链作为建设的重点。苏交科已具备齐全的产业链和广泛的市场布局，将紧跟政策导向，持续提升业务获取能力和盈利水平，力争实现好的业绩。谢谢！

48、请问大连海底隧道工程和海上机场项目贵公司参与了吗？

谢谢！

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

公司未参与大连海底隧道工程和海上机场项目。谢谢！

49、尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！目前从事与公司同类业务的有央企、地方设计院等，如华设集团、设研院等。谢谢！请问和其他公司比，贵公司的优势有哪些？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

公司的核心竞争力和优势，请详见公司 2021 年年度报告“第三节 管理层讨论与分析 三、核心竞争力分析”。谢谢！

50、请问海外西班牙公司基本年年亏损，拖累业绩，有没有出售的计划？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

西班牙 EPTISA 公司在西亚、东欧、南亚地区运营多年，尤其在“一带一路”地区拥有较为完善的布局，十分熟悉当地的投资环境与运行准则。受宏观环境、疫情等不利因素影响，EPTISA 公司出现了亏损。随着不利因素影响的逐步降低，公司经营正在逐步恢复。谢谢！

51、可否提升股价？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！

公司股价受市场环境、企业经营业绩、投资者偏好等多种因素影响。公司将持续推进全球职能一体化，降低组织运营成本，提升管理和经营效率，全力推进各业务板块的市场拓展，同时紧抓中央政府加快新型基础建设的历史机遇，努力打造数字化的苏文科，推动公司高质量发展，努力给股东带来良好回报。谢谢！

	<p>52、贵公司在哪些领域属于龙头？</p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！</p> <p>苏文科主营业务为工程咨询业务，为工程建设项目提供从投资决策到建设实施及运营维护全过程、专业化的智力服务，包括勘察设计、规划研究、试验检测、工程管理等，具有高知识密集、高价值创造等特征，对基础设施高质量发展具有引领和赋能作用。</p> <p>谢谢！</p> <p>53、有媒体报到 贵公司在水利工程方面属于龙头企业，是否属实？</p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注与支持！</p> <p>涉足水利行业是苏文科集团的重要战略布局之一，集团旗下中山市水利水电勘测设计咨询有限公司经过三十余年的发展，在水利规划咨询、水利工程勘察设计、水文、水资源调查评价、水资源论证、水土保持方案编制、工程总承包、科技研发、水环境综合治理等领域拥有多项核心技术，覆盖了水利综合规划、水利专项规划、水库枢纽工程勘察设计、城市防洪、河道整治、灌溉排涝、城市景观等规划设计等相关工作。可为业主提供水利规划、工程设计、项目评估、枢纽配套、绿色工程技术、城市景观、海绵城市、“智慧水利”系统、水利普查等多项服务。谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022-04-27