

您所在的位置：首页 > 公司产经 > 公司新闻

苏交科收购TestAmerica将引进环境检测技术

2016-08-12 07:13 来源：21世纪经济报道

8月11日，A股上市公司**苏交科**（300284）尾盘突然发力，从3%左右的涨幅蹿升到上涨7.18%收盘。在经历近3个月的停牌之后，苏交科10日复盘无量涨停，而11日的成交量则创下了2015年3月份以来的最大。

此前，9日晚间，苏交科公告，拟以1811.77万美元的现金收购TestAmerica公司100%股权，同时承担该公司1.09亿美元的债务。据苏交科管理层透露，对于此次并购，美国投资委员会还在审查中，暂时没有提出任何问题，进展顺利。按照正常审查时间进度计算，预计在8月份会完成审查。

据悉，TestAmerica（简称TA）是美国最大的环境检测服务商，技术能力极强，几乎可以对所有品类进行专业检测和分析，包括空气、水、页岩气、沉淀物、爆炸物、放射性化学物质等。埃克森美孚公司、霍尼韦尔等大型企业都是它的客户。

作为传统的事业单位性质的建筑设计院，苏交科前身是江苏省交通科学研究院，自2008年到2015年底，其收入从4.66亿元扩大到25.6亿元，净利润从7000万元增长到3.4亿元。苏交科参与了江苏省内几乎所有的基础设施建设项目，包括高铁、城轨、市政、综合管廊等。公司一半的收入来自为项目做勘察设计，另外25%来自于工程项目管理，17%来自于检测业务。

“苏交科受益于国家的基础设施建设，增长稳定，此次收购是趁TA公司经营困境抄底，从而获取美国同行技术和经验，为其国内市场战略服务。”深圳伟时资本高级研究员何鑫杰对21世纪经济报道记者说。

买技术补短板

TA公司在美国拥有23个认证实验室和36个销售和服务中心。根据苏交科公告，TA公司业绩已经连续下滑3年，目前依然是亏损状态，但预计2016年之后能逐步恢复，预计2017年至2019年净利润分别为5432万元、6421万元、7605万元。按照2017年的财年数据计算，苏交科收购TA公司的市盈率仅为2.2倍，从国内并购领域动辄10倍之上的PE价格来看，比较便宜。

之所以能这么便宜买到，原因是，“第一，TA原来的股东是基金，基金到期了，需要退出；第二，参加投标的企业一共9家，在美国排名第二第三的企业也参与了，但是管理层不希望被美国本土的同行并购。”苏交科某位高层潘先生在投资者交流会上说。

据潘先生介绍，TA公司的检测技术能力和经验，将填补国内市场空白，苏交科希望通过引进技术，推进国内环境监测业务发展。“国内我们很大程度上做的是测试，仅仅是按照规范测试一下数

APP 证券时报



证券时报新闻APP，是证券时报社提供的官方新闻客户端。主要包括新闻资讯、个股行情公告、热点话题关注等，为投资者提供更多财经资讯。

微信 证券时报网



扫描二维码添加《证券时报》官方微信公众账号（wwwstcn.com）。追求重磅、独家、原创、有用。财经资讯、政策解读、股市情报、投资机会……每日发布，全年不休。

时报 财经微信群



莲花



数据宝



券商中国



据是否达标。但检测的要求是，通过数据要反映出问题，要求具备数据解读能力，目前中国市场这方面的能力是欠缺的。”

“目前苏交科的业务遍布全国，在很多地方已经进行了企业级的认证，市场准入条件我们基本已经满足，另外，我们本身在全国各地就有很多实验室，中国的业务我们肯定会以苏交科的名义来开展，TA做技术支撑，做后台的工作。”潘先生说。

设计检测协同以参与PPP项目

“善于管理收购企业才更重要，”法国外贸银行（Natixis）亚太区企业咨询主管Raghu Narain接受21世纪经济报道记者采访分析，“中国企业收购的对象深度融入了经营国家的文化和社会，另外，收购资产还包括商誉、专利和品牌等无形资产。因此，善于管理才能维持和提升资产价值，并增强工会和员工的信心。”

“从管理上来说，我们打算对美国公司管理团队做非常大的调整，美国公司的业务发展主要还是依靠他现有的管理团队。我们将派出公司实际控制人王军华，亲自带一个团队到美国去整合TA和苏交科的发展。”潘先生说。

除此之外，并购TA增强了苏交科的检测业务能力，在未来公司向PPP模式转型的过程中，将起到协同作用。

“传统模式中，设计、检测是分离的，检测和工程由一家来做是不合适的。但是，随着现在基础设施建设模式转化成PPP模式，就反而要求设计检测协同，质量控制由自己来完成。”潘先生说。

“PPP项目是对基础设施建设行业的重新洗牌。”潘先生说，“以前地方政府作为投资方和运营方，找咨询方和检测方来完成项目，现在由社会主体来负责项目；以前社会主体只要拿到设计利润、施工利润就结束了，现在必须对项目的生命周期的盈利负责，不仅仅是做设计、施工，还要做运营。”

“目前的PPP项目政府给予的回报也就是7%左右，但是，如果能通过整个生命周期的成本优化，使得收益率上升，就能拿到超额收益。”潘先生说，“现在做设计会产生设计利润，做施工能产生施工利润，这是我们原有的能力的复制，如果由于模式的改变我们能够拿到项目整合的收益，这才是我们参与PPP项目的核心所在。”

分享：   

相关新闻

- 苏交科拟收购美国环境检测服务商 10日复牌 2016-08-09
- 瀚蓝环境拟加码固废业务 标的曾陷环保及行贿风波 2016-08-09
- [报眼]农尚环境 2016-08-08
- 瀚蓝环境中报净利同比增长近四成 2016-08-07
- 海航基础中报净利下降逾五成 2016-08-05
- 苏交科中期净利1.26亿 同比增长26% 2016-08-01
- 天翔环境拟海外并购环保设备及服务商 2016-07-28

- 苏交科1600万欧元增资西班牙工程公司 拓展海外业务 2016-07-18
- 苏交科收购资产资不抵债 任性收购遭深交所问询 2016-07-15
- 天翔环境:17亿元并购打造综合环保平台 2016-07-13

[关于我们](#) | [服务条例](#) | [联系我们](#) | [版权声明](#) | [友情链接](#)

Copyright © 2008-2015备案号：粤ICP备09109218号 网络视听许可证：1908317号 增值电信业务经营许可证：粤B2-20080118

关于同意证券时报设立互联网站并提供新闻信息服务的批复

