

证券代码：002296

证券简称：辉煌科技

## 河南辉煌科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2014-008

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	东北证券股份有限公司 王凯
时间	2014年6月24日 9:30-11:00
地点	公司董事会秘书办公室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书韩瑞女士、证券事务专员李月华女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、问：</b>铁路投资体制改革对公司的影响？</p> <p><b>答：</b>根据铁道部改革方案，铁道部不再保留，其行政职责并入交通运输部；铁道部拟订铁路发展规划和政策的行政职责划入交通运输部；组建国家铁路局，由交通运输部管理，承担铁道部的其他行政职责；组建中国铁路总公司，承担铁道部的企业职责。从目前来看，公司所属的通信信号领域的招投标方式未发生重大变化。铁路总公司加大铁路投资力度，对公司将产生积极的影响。</p> <p><b>2、问：</b>铁路信号集中监测产品 1997、2000、2006、2010 四个版本有升级的必要吗？</p> <p><b>答：</b>铁路信号集中监测系统是公司的起家产品。辉煌科技是该产品技术标准的主要起草单位之一，在该产品领域具有较高的市场占有率</p>

率。在经历了四个版本标准的升级后，目前铁路总公司要求新建和改扩建的项目都要按新的版本系统运营，既有线路逐步升级为2010版。

**3、问：**公司哪类产品要求进行 CRCC 认证？

**答：**原铁道部改制为铁路总公司后，原有涉及铁道部行政审批的项目在生产行政许可到期后需进行 CRCC 认证。

**4、问：**应收账款增长较快的原因？

**答：**2013 年公司应收账款增加的主要原因是受铁路部门体制改革及投融资体制改革的影响，公司客户的付款进度放缓，导致应收账款增幅较大。

公司的客户主要是铁路局、电务段等，该类客户信用状况较好，虽然目前付款期有所延长，但存在坏账损失的风险极低，公司已按规定计提了坏账准备，同时公司已制定详细的货款催收办法并实施。

**5、问：**产品销售的地域性影响大吗？

**答：**公司铁路通信信号领域的产品地域性不明显，城市轨道交通领域的产品有一定的地域性。

**6、问：**郑州 1 号线 2 号线我们的参与情况？

**答：**公司应用于郑州地铁 1 号线的产品有综合监控系统和 AFC 自动售检票系统等，郑州地铁 1 号线已于 2013 年底通车；2014 年 2 月，公司的综合监控系统中标郑州地铁 2 号线。

**7、问：**公司企业所得税享受哪些税收优惠政策？

**答：**辉煌科技及下属子公司河南辉煌软件有限公司、北京国铁路阳技术有限公司均已获得高新技术企业认证，企业所得税执行15%的税率标准。

公司下属子公司北京全路信通软件科技有限公司、北京国铁路阳软件有限公司被认定为软件企业，根据财政部、国家税务总局下发的财税[2012]27号《关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》，公司自获利年度起享受所得税“两免三减半”的优惠政策，两个公司均是从2012年度开始获利，2012-

	<p>2013年度免征所得税。</p> <p>公司下属子公司天津信通铁路电气技术有限公司为符合条件的小型微利企业，根据《中华人民共和国企业所得税法》的规定，公司所得税适用税率为 20%。</p> <p><b>8、问：</b>公司收购国铁路阳有什么战略考虑？</p> <p><b>答：</b>主要是基于双方在业务协同、技术协同及市场协同效应等方面的考虑。该项收购有利于公司进一步丰富产品结构、增强研发能力、降低管理成本、扩大销售网络布局等，有效提高本公司的可持续发展能力和核心竞争力，进而提高公司在行业中的地位及市场占有率，逐步实现公司的战略发展目标。</p> <p><b>9、问：</b>请问公司年度订单计划及对收入的影响？</p> <p><b>答：</b>母公司 2014 年的订单目标是 7 亿元，由于公司产品受到具体铁路工程施工周期的影响，收入确认略有滞后。</p> <p><b>10、问：</b>公司对技术及销售人员有无激励机制？</p> <p><b>答：</b>公司一直非常注重管理层、核心技术人员及销售人员的培养及激励机制，相继制定了《薪酬体系管理规定》、《高级管理人员薪酬管理规定》等一系列在行业内富有竞争力的薪酬政策，以此吸纳和招揽行业内的优秀人才，并巩固公司在市场中的地位及核心竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2014 年 6 月 24 日