

证券代码： 000157/1157

证券简称： 中联重科

中联重科股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2013-002

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	首域基金一行
时间	2013年1月21日
地点	长沙银盆岭中联科技园董事楼九会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书申柯、董秘办范炜
投资者关系活动主要内容介绍	双方就公司对于宏观经济形势及工程机械行业情况进行了交流。
附件清单(如有)	会议记录
日期	2013年1月21日

来访记录

时间：2013 年 1 月 21 日

方式：会谈

来访者：首域投资

接待者：申柯，范炜

会议记录：

1、公司现金流的问题？

建议投资者从全年的角度去看经营性现金流问题。中联重科对于自己现金流是有信心的。

2、公司所用的信用销售政策的情况？

公司主要的产品是混凝土机械和起重机械。混凝土的客户分为：混凝土站、专业租赁客户和央企，客户规模较大。而挖机的客户个人较多。

混凝土和起重机的客户在行业中从业时间长，且有相当强的实力。

公司的销售结算是通过全款、分期付款、银行按揭、融资租赁四种方式。融资租赁大多通过全资子公司来做，也有一部分是和第三方合作。

3、明报匿名信的问题

公司并不存在分类销售的情况。确认收入需要有合同、首付款和签收单。

现在客户的信息比较透明，每次的买卖设备信息都比较清楚，匿名信材料和真实情况不符。

公司仅有 20% 的收入来自于代理商。且中联重科是整体上市的公司，没有关联方，所有的信息可以在报表中看到。

4、工程机械增长的情况

这个行业在未来 10 年会有比较好的增长，公司在 2011 年的时候，就给所有投资者提醒，行业会有增长率的拐点，在中期电话会议上，董事长正式提出了增长率的拐点论。从行业发展的情况上看，这个理论得到了验证。

5、文化问题

中联的文化属于比较包容，收购 CIFA 后我们目前已经把其股份全部买回来。我们对于管理层有其他的一些激励方式。我们希望通过 3-5 年，把海外销售的收入占比提升到 30%。

6、三一曾经看到过出口的产品在东南亚，如柬埔寨等

在香港、中东、俄罗斯等地可以看到中联重科的产品。

7、技术情况

中国 70%的技术是中联重科制订标准，国际起重机协会也进驻中联。卡特彼勒曾经被问到中国最大的竞争对手是谁，回答是中联。他们认为我们的战略和国际化是清晰的。

8、三一的迁都对于中联有什么影响。

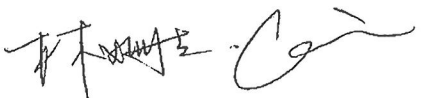
中联重科是个守正的企业。我们是遵纪守法的，也关注外界对这件事情的报道。

9、环卫出售涉及到公司治理的问题，为何出售？

环卫是个好的资产，我们仍旧看好。中联是机械设备制造公司，环卫我们只做设备，但是我们建厂房等，需要大量的投入。

技术上一个台阶非常重要。环卫我们比较重要。我们希望发展的更好。

客户签署：


中金霸苍。

01/21/2013