

## 中联重科股份有限公司 公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

中联重科股份有限公司(连同其附属公司统称“本公司”)从2012年第四季度开始，持续受到竞争对手全方位的恶意攻击。本公司不排除近半年来持续不断的恶意举报活动为竞争对手所为。

为使投资者和有关方更好地理解本公司披露的相关信息，本公司董事会特做如下说明：

### 一、关于营销业务数据与财务数据的说明

“销售订单”与“退货订单”属营销业务系统数据，“销售收入”和“销售退回”属财务系统的会计数据，两者既相互区别，也相互联系。

1、本公司的“销售订单”和“退货订单”，依据营销业务系统的信息而归集。

**销售订单：**营销部门与客户签订合同后，即在营销业务系统中建立“销售订单”，此“销售订单”为业务合作信息，可以在一定期间内执行完毕，也可以因各种原因而取消。

**退货订单：**营销业务系统中形成“退货订单”的情形主要有以下几种：(1) 合同条款变更。包括变更买受人、产品种类或型号、结算方式、价格或让利方式等；(2) 机动车专用发票限制。因为终端客户是到代理商处选购产品并现场提货，所以本公司在向代理商发货时，

在营销业务系统中以代理商的名义创建“销售订单”；实现终端销售时，由于部分代理商无机动车发票开具资质，本公司通过营销业务系统建立“退货订单”，转回原“销售订单”中相应的产品信息，同时以终端客户的名义在营销业务系统中重新建立“销售订单”；(3) 产品质量、类别或型号与客户要求不符；(4) 收回产品。部分代理商市场拓展能力较弱，为控制风险，本公司收回其未最终实现终端销售的产品。为保证业务信息的完整性，本公司的营销业务系统不能被删除或修改任何已建立的信息。订单信息的任何变更（包括以上几种情形），均需在营销业务系统中形成“退货订单”，冲销原“销售订单”。所以，一笔销售交易在营销业务系统中可能形成多笔“销售订单”和“退货订单”。

2、本公司的“销售收入”和“销售退回”，依照《企业会计准则》及《国际财务报告准则》（以下简称“相关会计准则”）的要求，在本公司财务系统中进行确认。

本公司 2011 年、2012 年“销售收入”与“销售退回”数据表如下：

单位：人民币亿元

项目	2011 年	2012 年
销售收入总额	466.97	489.47
销售退回	3.74	8.76
销售收入净额（注）	463.23	480.71
退货比率	0.80%	1.79%

本公司 2012 年各季度“销售收入”与“销售退回”进一步分析如下：

单位：人民币亿元

项目	销售收入总额	销售退回	销售收入净额
1 季度	116.41	0.32	116.09
2 季度	175.92	0.82	175.10
3 季度	102.90	3.01	99.89
4 季度	94.24	4.61	89.63
合计	489.47	8.76	480.71 (注)

注：数据与经审计的年度财务报告相关科目金额一致

2012 年下半年工程机械行业持续低迷，工程机械设备开工率大幅下降，客户未来回款日趋困难。虽然本公司对已出售产品并不具有回购责任，但考虑下游行业近期难以复苏，为控制风险，对于经营困难、还款能力较弱的客户，经过双方协商，本公司同意了部分客户退回产品的申请，导致 2012 年下半年“销售退回”高于上半年。

3、本公司财务系统并非独立于营销业务系统，营销业务系统主要用于：(1) 收集、分析营销业务信息；(2) 记录产品流转过程；(3) 作为财务系统中会计核算基础数据的来源之一。当营销业务系统中的“销售订单”、“退货订单”满足相关会计准则中对“销售收入”和“销售退回”的确认条件时，相关信息被传递到财务系统进行会计核算。一笔销售交易在营销业务系统中可能形成多笔“销售订单”和“退货订单”，但在财务上只确认一次销售收入。

4、本公司有专门的退换货管理制度，对退货条件（如产品质量、类别或型号与客户要求不符）、退货流程、退款政策、退回产品的处理等进行严格规定，营销部门、质量管理部门、财务部门及经营单元分管负责人共同参与管理。营销部门在营销业务系统建立“退货订

单”，仓储部门确认实物入库，财务部门审核相关资料，对满足会计准则中“销售退回”定义的，确认退货、并冲销“销售收入”。

**二、关于本公司 2013 年 5 月 29 日发布的《澄清公告》（公告编号：2013-027，以下简称“先前公告”）中有关情况的说明**

1、先前公告所引用的“销售订单”、“退货订单”，指本公司营销业务系统中的华中区域的订单信息，而非财务系统的会计数据。

本公司 2012 年华中区域营销业务系统数据与财务系统数据表如下：

单位：人民币亿元

营销业务系统		财务系统	
销售订单	60.88	销售收入总额	52.10
退货订单	13.64	销售退回	2.11
比 率	22.4%	比 率	4.0%

本公司 2012 年华中区域分季度“销售收入”与“销售退回”数据表如下：

单位：人民币亿元

华中	销售收入总额	销售退回	销售收入净额
1 季度	11.93	-	11.93
2 季度	18.23	0.17	18.06
3 季度	12.60	1.67	10.93
4 季度	9.34	0.27	9.07
合计	52.10	2.11	49.99

由上表可见，华中区域“销售退回”主要发生在第三季度，且高于公司整体退货水平，主要原因是：（1）2012 年初，本公司在该区

域市场制定了更加积极的销售策略，以获得更多有采购需求的客户，从而提升本公司区域市场占有率；(2) 2012 年下半年，预期中的区域重大项目并未如期启动，导致部分客户没有获取足够的业务订单，业务量急剧下降，经营陷入困难。虽然本公司对已出售产品并不具有回购责任，但为控制风险，对于还款能力较弱的客户，经过双方协商，本公司同意了部分客户退回产品的申请。

2、先前公告中披露的三家客户均与本公司签订了合作协议，可采购自用或代理销售本公司产品。该三家客户向本公司采购设备自用部分，未发生退货，销售退回为 0。2012 年本公司通过该三家客户实现的“销售收入”数据表如下：

单位：人民币万元

项目	湖南祺润工业 有限公司	武汉翼达	吴平仁
销售收入总额（仅指其自用产品销售）	0	18,907.40	1,981.56
销售退回	0	0	0
销售收入净额	0	18,907.40	1,981.56
代理销售	3,158.80	8,604.96	2,640.17
通过其实现销售收入合计	3,158.80	27,512.36	4,621.73

3、先前公告中披露的“2012 年，本公司通过武汉翼达建设服务股份有限公司（以下简称“武汉翼达”）实现的销售收入为人民币 27,512.36 万元”，该数据为本公司财务系统的会计数据，包括客户自用 18,907.40 万元和代理销售 8,604.96 万元两部份。因代理销售实现的“销售收入”记入终端客户名下，而非在该公司名下，本公司对武汉翼达实现的“销售收入”为 18,907.40 万元，低于本公司 A

股 2012 年度财务报告中第五大客户的 23,827 万元，故武汉翼达不是本公司前五大客户。

### 三、关于本公司 2012 年度销售收入、应收款项、存货变动原因的说明

#### 1、2012 年下半年销售收入和利润下滑的主要原因

2011 年底，各方预计中国经济将于 2012 年上半年开始复苏，中国工程机械行业也将随之实现新一轮的增长。基于这一判断，本公司充分发挥技术、资金等优势，在 2012 年第一季度采用了较积极的经营策略，有效提升了本公司产品的市场占有率，上半年经营业绩保持较好的增长。

但本公司在经营策略执行过程中发现，中国经济和工程机械行业复苏低于预期。为此，本公司从 2012 年 4 月底开始研究未来市场持续低迷和整个行业经营杠杆偏大的问题，逐步调整经营策略，陆续出台一系列市场紧缩与风险控制措施。这些措施在 2012 年下半年得到进一步强化：（1）改进新合同的条款，包括提高首付比率、缩短合同期限、增加全款销售、减少分期销售。（2）加强应收账款催收，更加严格地执行各项减损措施，包括设备回收、调解及诉讼等。

由于中国宏观经济、工程机械行业在 2012 年下半年持续低迷，加之本公司采取以上市场紧缩与风险控制措施，因此本公司从第三季度起，销售收入出现了一定程度的下滑，利润下降，这与中国工程机械行业其它各上市公司销售收入或利润变动趋势是一致的。

#### 2、2012 年度应收款项增长的主要原因

（1）中国工程机械行业普遍采取的是信用销售模式，回款期一般为 2 到 4 年，随着销售规模的迅速增长就必然会累积较大的应收账款；

(2) 2012 年经济形势低迷，由于市场需求不足、终端客户回款较差，导致本公司应收逾期上升；

(3) 虽然应收款项金额在增加，但就应收账款减值而言，本公司对具有特定风险的客户应收账款逐一评估债权可收回金额，对预计未来现金流的现值与账面价值的差异计提坏账准备，对于没有特殊风险的应收账款则以组合方式评估信用风险特征，根据账龄计提坏账准备。2012 年计提的坏账准备较上年计提增加 3.48 亿元人民币、增长 207%，坏帐准备的增幅远高于应收款项的增幅。

### 3、2012 年度存货增长的主要原因

(1) 基于对行业发展的相对乐观，本公司确定的 2012 年经营目标偏高，而实际仅达目标的 77%（根据其它七家工程机械类 A 股上市公司披露的数据统计，该七家公司 2012 年实现的营业收入占其经营目标的平均比例约为 67%）；

(2) 本公司按照年度经营目标编制的采购、生产计划与市场实际需求差距较大，导致采购周期较长的进口件及制造周期较长的产成品库存增加；

(3) 鉴于 2012 年度存货增长，本公司审慎地对存货进行了评估，充分计提了存货跌价准备，存货跌价准备当年计提较上年计提增加 1.06 亿元人民币、增长 131%，存货跌价准备的增幅远高于存货的增幅。

### 四、关于举报材料中相关信息的说明

自 2009 年以来，竞争对手以黑客或间谍手段渗透到本公司内部信息系统，非法获取本公司的商业机密。针对近期的举报，本公司业务部门进行了内部核查，发现举报材料及媒体报导中所列举的案例和

数据，部份内容与本公司基层业务信息相符，但这些基层业务信息并非财务数据，也与本公司在财务报表反映的结果不一致。据此，本公司判断举报材料系非法窃取公司某些区域基层业务信息并人为篡改而成，举报者未能区分业务信息与财务信息，举报材料连财务数据都不是，财务造假更无从谈起，本公司认为本次举报只是抹黑、攻击本公司系列行动之一。

特此公告。

中联重科股份有限公司  
董 事 会  
二〇一三年七月二十三日