

证券代码：000157

证券简称：中联重科

公告编号：2018-008 号

中联重科股份有限公司 2017 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以实施 2017 年度利润分配时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.00 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	中联重科	股票代码	000157
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	申柯	郭慆	
办公地址	湖南省长沙市银盆南路 361 号	湖南省长沙市银盆南路 361 号	
传真	0731-85651157	0731-85651157	
电话	0731-85650157	0731-85650157	
电子信箱	157@zoomlion.com	157@zoomlion.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司主要从事工程机械、农业机械装备研发、制造、销售、服务。工程机械包括混凝土机械、起重机械、土石方施工机械、桩工机械、消防机械、筑养路设备和叉车等，主要为基础设施及房地产建设服务；农业机械包括耕作机械、收获机械、烘干机械、农业机具等，主要为农业生产提供育种、整地、播种、田间管理、收割、烘干储存等生产全过程服务。

工程机械行业属于高技术壁垒与资金、劳动力密集型行业，生产制造呈现多品种、小批量、零部件多、制造工艺复杂等特点，行业进入门槛较高，行业景气度与宏观经济及固定资产投资、基础设施投资、房地产投资密切相关，属于周期性行业，当前行业已进入相对成熟的发展阶段。随着国家持续推进“供给侧结构性改革”，行业整合兼并加速，主要产品市场需求向龙头企业集中趋势明显，经过深化调整后将实现更高质量的发展。

农业机械行业产品需求与使用的地域性与季节性特征明显，行业增速主要受农作物种植面积、农机购置补贴政策、粮食价格等因素影响；当前市场竞争日趋激烈，国际上大的农机跨国公司迪尔、凯斯纽荷兰、爱科、久保田等都已进入中国市场；随着农作物种植的全程机械化和全面机械化趋势不断发展，及国家对“高端装备”、“智慧农业”等相关产业政策扶持导向，中高端农机产品市场需求持续向好。

（一）销售模式和主要流程

目前公司已存在的销售模式有一般信用销售、融资租赁和按揭，具体如下：

1、一般信用销售业务

客户根据与公司签订的合同，预先支付产品的首付款，可选择在1-6个月的信用期内及在6-48个月信用期内两种模式分期支付余款。

主要操作流程为商务谈判-信用评审-签订合同-客户支付首付款-交付设备-客户支付余款。

2、融资租赁业务

客户可选择公司自有平台融资租赁、第三方租赁两种方式进行融资租赁业务：

客户与公司自有融资租赁平台（中联重科融资租赁（北京）有限公司/中联重科融资租赁（中国）有限公司）或第三方融资租赁机构签订融资租赁合同，按照合同约定分期支付租金（融资期限集中为3-4年）。其中第三方融资租赁机构委托中联重科自有融资租赁业务平台向客户代收租金。

结清前，融资租赁平台保留所有权及抵押权，并留存设备权证；结清后，租赁物所有权移交客户，同时客户获得设备权证。

主要操作流程为商务谈判-信用评审-签订合同-客户支付首付款（含首期租金及保证金）-交付租赁设备-融资租赁平台放款-客户按期支付租金。

3、银行按揭业务

客户与公司签订买卖合同，支付首付款后，以余款与银行签订按揭贷款合同，银行发放贷款至中联重科账户，客户根据贷款合同向银行定期偿还款项（贷款期限为2-5年）。

按揭方式操作的设备所有权归客户所有，银行贷款发放后，放款银行获得设备的债权及抵押权，并留存设备权证原件。公司按照通常为1至5年的担保期为客户向银行的借款提供担保，担保包括因客户违约代偿的剩余本金和拖欠的银行利息（代偿后，公司享有向客户追偿的权利）。客户须同时结清银行贷款及对公司的代偿欠款方可办理结清，并获得设备权证。

主要操作流程为商务谈判-信用评审-与公司签订买卖合同-客户支付首付款-与银行签订按揭贷款合同-交付租赁设备-按揭合作银行向公司放款-客户按期还款。

（二）审议程序和信息披露管理情况

公司开展信用销售相关的业务及申请授信、担保的事项已经公司第五届董事会第五次会议审议通过，包括《公司关于为开展融资租赁业务提供担保额度的议案》、《公司关于批准为按揭业务提供担保额度的议案》、《公司关于批准及授权中联重科安徽工业车辆有限公司开展保兑仓业务的议案》、《公司关于批准及授权中联重机股份有限公司开展保兑仓业务的

议案》、《公司关于对控股公司提供担保的议案》、《公司关于向有关金融机构申请综合授信并授权董事长签署所有相关融资文件的议案》。上述议案亦经公司2016年年度股东大会审议通过。有关事项已在巨潮资讯网进行披露。

(三) 2017年销售收入确认及风险损失情况

公司商品销售模式分为一般信用销售、按揭销售和融资租赁销售等。报告期内工程机械板块通过按揭和融资租赁模式的销售金额分别为17.16亿元、20.40亿元，占工程机械板块收入比例分别为9.58%、11.38%。

公司基于与客户签订的合同相应条款确认收入，以具有商业实质及主要风险报酬转移作为收入确认判断标准，即在同时满足下列条件时予以确认收入：1) 将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；2) 不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；3) 收入的金额能够可靠地计量；4) 相关的经济利益很可能流入；5) 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。具体原则为：公司将货物发出，购货方签收无误后，收入金额能够可靠地计量，并已收讫货款或预计可收回货款，成本能够可靠计量。其中分期销售实质上具有融资性质的，在销售成立时一次性确认收入，销售商品收入金额按照应收的合同或协议价款的公允价值确定。应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额，在合同或协议期间内采用实际利率法进行摊销，计入当期损益。

相关合同中存在的回购、垫付保证金（或月供、租金）、承担追偿责任等导致公司现金流出或承担其他风险条款的，公司列在应收账款，并按公司坏账政策计提坏账准备。截至2017年12月31日，本公司承担有按揭担保责任的客户借款余额为人民币21.99亿元，本期支付由于客户违约所造成的按揭担保赔款人民币2.15亿元；本公司对第三方融资公司担保的最大敞口为人民币2.74亿元，本期未发生因客户违约而令本公司支付第三方融资担保款的事项。

(四) 下一报告期风险损失情况的预估、应对措施及风险提示

1、下一报告期风险损失情况的预估

2017年，工程机械行业显著复苏，各类工程机械设备的开工率继续稳步提升，公司针对存量资产谨慎、充分的计提了资产减值准备，整体风险在可控范围之内。

2、对回款逾期风险的应对措施

增量业务方面，公司针对客户强化评估和准入机制，进一步提升首付比例，并结合市场情况，针对不同的产品和客户推出差异化政策，提升产品的竞争力和销售的灵活性；存量业务方面，通过实施分级管理、分类施策的风控措施，监控、考核、管理到单、人、设备，进一步提高资产管理水平和回款率。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2017年	2016年	本年比上年增减	2015年
营业收入	23,272,893,731.36	20,022,516,698.58	16.23%	20,753,346,644.02
归属于上市公司股东的净利润	1,331,923,715.27	-933,697,485.65	242.65%	83,467,424.87
归属于上市公司股东的扣除非经	-7,950,379,980.02	-1,677,731,345.02	-373.88%	-449,019,403.74

常性损益的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	2,851,086,469.93	2,168,560,151.68	31.47%	-3,334,495,101.94
基本每股收益 (元/股)	0.17	-0.12		0.01
稀释每股收益 (元/股)	0.17	-0.12		0.01
加权平均净资产收益率	3.57%	-2.44%		0.21%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
总资产	83,149,067,653.62	89,141,023,453.16	-6.72%	93,723,020,007.67
归属于上市公司股东的净资产	37,578,261,818.00	36,813,562,701.24	2.08%	39,936,600,440.37

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	5,274,912,307.44	7,515,228,635.20	5,070,130,334.14	5,412,622,454.58
归属于上市公司股东的净利润	84,568,429.35	1,046,990,741.64	150,773,548.47	49,590,995.81
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	66,117,177.59	-8,051,285,842.97	119,037,328.98	-84,248,643.62
经营活动产生的现金流量净额	100,127,256.61	596,805,277.79	401,291,507.88	1,752,862,427.65

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	379,875	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	374,795	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
香港中央结算(代理人)有限公司 (HKSCC NOMINEES LIMITED)	境外法人	17.78%	1,385,730,743				
湖南省人民政府国有资产监督管理委员会	国有法人	16.08%	1,253,314,876				
长沙合盛科技投资有限公司	境内非国有法人	4.96%	386,517,443		质押	184,000,000	
中国证券金融股份有限公司	国有法人	2.96%	230,408,951				
佳卓集团有限公司 (GOOD EXCEL GROUP LIMITED)	境外法人	2.16%	168,635,680				
智真国际有限公司	境外法人	2.16%	168,635,602		质押	168,000,000	
长沙一方科技投资有限公司	境内非国有法人	2.01%	156,864,942				

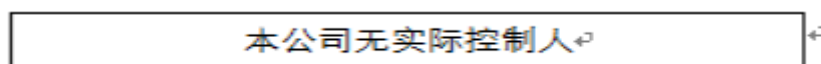
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.49%	115,849,400			
弘毅投资产业一期基金(天津)(有限合伙)	境内非国有法人	0.83%	64,600,000			
广东恒健投资控股有限公司	国有法人	0.31%	24,000,000			
上述股东关联关系或一致行动的说明	截止 2017 年 12 月 31 日, 长沙合盛科技投资有限公司、长沙一方科技投资有限公司、佳卓集团有限公司为一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	无					

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市,且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

工程机械业

2017年,全球经济延续复苏态势,中国经济增速好于预期,由高速增长转向高质量增长。受基建投资增长、环保升级、设备更新换代等影响,工程机械行业全系列产品销售强势增长;受农作物价格下降、购置补贴资金减少等影响,农业机械行业增速放缓。

2017年,是中联重科的转折之年。公司通过战略聚焦、管理变革、创新技术与产品、严控经营风险,深化经营转型,经过近5年的调整与恢复后,公司经营质量实现彻底反转,重回持续增长且追求质量的发展通道,盈利能力全面增强,经营质量显著提升,市场领先地位更加稳固。

报告期内,公司实现营业收入232.73亿元,同比增长16.23%;归属于母公司的净利润13.32亿元,同比增长242.65%,经营性现金流28.51亿元,同比增长31.47%。

报告期内,公司开展的主要工作如下:

(一) 战略聚焦,产业发展开创新格局

公司对产业进行战略性调整,出售环境业务80%股权,聚焦工程机械、培育农业机械,产融结合进一步深化。

1、聚焦工程机械。工程机械扬长补短,优势领域更优更稳,逐步打造工程机械优势板块

集群。报告期内，公司工程机械产品销售收入179.21亿元，同比增长69.77%。

①主导产品市场地位稳固。起重机械、混凝土机械国内产品市场份额持续保持“数一数二”的市场地位，其中建筑起重机械、混凝土机械的长臂架泵车及站类产品持续保持行业第一；汽车起重机产品国内市场份额保持行业第二位，销售增速领跑行业；桩工机械产品国内市场份额居行业前三位，销售收入同比增长超过200%；

②潜力市场积极布局。加大机制砂、干混砂浆、喷射机械手等新兴业务专销团队建设，持续实施成套销售策略，重点区域建立成套标杆客户，大幅提升关键件生产自制率；发力高空作业平台、土方机械等领域，“智能、高效”的全新一代挖掘机、高空作业机械产品研发试制快速推进。

2、培育农业机械。农业机械的规模、品牌、市场地位优势巩固，烘干机国内市场连续五年蝉联销量冠军，小麦机产品国内市场份额居行业第二位，水稻机国内市场份额居行业前三位；整合全球研发资源，加速推进产品结构调整和技术升级，向“农业与装备产业控股公司”转型。

3、发展金融服务。金融业务能力进一步夯实，财务公司获批加入银行间同业拆借市场、完成人民银行电票直连，有效提升资金流动性管理及资金使用效率；中联资本与业务领先的产业集团、专业机构合作设立产业并购基金，参与金融投资运作，投资于产业链相关细分领域，实现创投收益，产融结合再上新台阶。

（二）深入推进智能制造，“物联网”创新商业模式

公司通过移动互联网、云计算、大数据、物联网等与工程机械、农业机械制造行业的结合，以智能产品、智能服务、智能工厂为三大抓手深入推进智能制造。

1、持续推进4.0产品工程。4.0产品以“模块化平台+智能化产品”为核心，深度融合传感、互联等技术，均可实现“自诊断、自调整、自适应”，在性能、可靠性、智能化、环保方面更上新台阶；全年共研发4.0升级换代产品41款，其中28款完成样机下线。“有大脑、能感知、会思考”的智能化4.0产品全面推向市场，不断创造全新的市场需求，深受客户好评，产品溢价能力逐步提升，公司4.0产品销售占比已超过50%。

2、深入推进产品智能服务创新。“物联网”的4.0产品及中联e管家、智慧商砼等一系列客户化移动应用产品，为工程机械客户提供成套设备实时管控、精细化运营、精准化维护、预测性维修等极致服务，将服务由设备管理延伸至客户运营管理；智能化的农机云平台通过收集不同地域的作物、农艺条件及用户使用习惯等信息，为用户量身定制差异化的产品调试、维护保养与驾驶作业策略；创新的经营模式创新推动公司逐步实现从“设备生产商”向“制造服务型企业”的转型。

3、加快推进智能工厂建设。公司在建的“国内一流、国际领先”的塔式起重机智能工厂，通过工业机器人并行作业与数控加工，可以自动匹配物料、柔性混流实现10种不同规格的标准节生产，将成为行业智能工厂新标杆；公司在开封建成投产的第二个高端农业装备制造基地，引入全自动总装生产线、装配机械手、ANDON系统等先进生产设备，智能化水平处于行业领先。

（三）构建全新客户关系，打造共赢发展新平台

以“共赢发展”为理念，联合行业内的优秀企业共同组建成立客户联盟，打造绿色共赢的行业生态圈。

1、聚焦核心客户群体成立大客户联盟。联合行业内首批40余家经营能力强、合作时间

长、互信度高、资信良好、有行业影响力的优秀企业共同组建成立客户联盟，重构上下游商业模式。

2、构建长期合作、共赢发展平台。客户联盟成员除了享受基本的业务服务办理、存量设备升级改造、新产品试用机会等机械装备的系列服务外，还可以获得金融支持、人才培养、商业信息共享等系列拓展服务，并促进联盟成员在重大国内项目、一带一路等重大建设项目上开展合作。

（四）技术创新引领市场，研发创新成果显著

公司全年获得国内发明专利授权271件，国外发明专利授权8件，持续保持行业领先，公司主导国际标准制修订进入新阶段，行业技术领先地位与话语权进一步巩固。

1、实现从输出产品、技术到输出标准的跨越。公司主导完成并发布中国工程机械第一个国际标准ISO 19720-1:2017《建筑施工机械与设备 混凝土及灰浆制备机械与设备 第1部分：术语和商业规格》；主导修订的国际标准ISO 10245-3《起重机 限制器和指示器 第3部分：塔式起重机》成功通过CD投票，进入DIS阶段。

2、自主创新成果丰硕。

①两项发明专利“一种控制高强钢折弯的方法及系统”“混凝土泵及调节该泵中对摆动执行器的驱动压力值的方法”获第十九届中国专利优秀奖，砂浆干法生产及机械化施工设备关键技术与应用项目获2017年度中国机械工业科学技术奖二等奖。

②高精高效56米混凝土泵车获湖南省首届产品创新奖，泵送效率提高5-8%，能耗降低2-4%、臂架主动减振技术实现全工况臂架振动幅度降低50%以上，泵送堵管率降低65%；3200吨履带式起重机助力全球核电建设中重量最大、吊装高度最高的“华龙一号”5号机组穹顶成功吊装。

③PL2304拖拉机、粮食烘干机分别获2017中国农业行业年度大奖“产品金奖”、“最具影响力品牌奖”；推出AS60履带式甘蔗收获机，打破进口品牌的垄断；推出3WP-600HA喷药施肥机产品、100-130马力全液压驱动履带式拖拉机产品，补齐水田全程机械化短板。

④一批共性技术研究项目成果实现产业化。总线多路阀、纤维复合材料金属内衬混凝土输送直管、等离子复合焊接系统、拖拉机辅助驾驶系统等一批成果已转化应用。

3、智能制造项目推动传统制造业智能转型。公司“工程机械远程运维服务试点示范”成功入围2017年度国家智能制造试点示范项目名单；公司“现代农机装备远程运维服务新模式应用项目”被工信部获批为2017年度国家智能制造新模式项目。

4、创新平台、创新资源、创新成果进一步拓展延伸。国家高新技术企业、国家重点实验室等八个创新资质平台顺利通过评估审核；初步完成以4.0工程为核心的专利布局；专利质押融资获得突破，开辟公司研发融资新渠道。

（五）加快国际化进程，打造海外发展新格局

紧随国家“一带一路”倡议，公司以“做主、做深、做透”的思路深化海外市场拓展，形成“两横两纵”的全球发展格局，海外核心战略初显成效。

1、遵循“本土化”原则，做深海外市场。聚焦“一带一路”沿线重点国家，逐步推进境外子公司的人事、财务、销售、服务与备件支持的本地化运营管理，做实子公司，更好地服务本地市场。报告期内，公司自营出口同比增长30%，保持行业领先；6台120吨行走式大塔T2850-120从国内出海发往科威特，创国内出口塔机新纪录；RGT-270V型汽车起重机批量进

入韩国、首台150吨汽车起重机进入科威特，打破欧美日品牌对当地大吨位起重机的垄断。

2、加速国际产能合作，做透海外市场。对境外主要基地进行产品线拓展和功能升级，意大利CIFA由专营混凝土机械的区域化公司扩展为涵盖工起、建起产品，覆盖中东、北美生产制造的复合型全球化公司；中联-MAZ合资公司25吨汽车起重机产品实现量产，白俄罗斯生产基地建设稳定推进，打造成辐射东欧、中亚和俄语区的综合性基地；“轻资产”布局南亚地区综合生产制造基地；北美研发中心打造成研发、生产、销售一体的区域平台。

（六）深化管理变革，严控经营风险

公司加强业务管理平台、管控模式、服务升级、风险控制等方面的建设与管理，促进经营质量的全面好转。

1、围绕大数据，构建业务共性管理平台。按照“端对端拉通、数据决策、效率提升、严控风险”的战略思路，系统梳理业务规则，整合分散信息，拉通从研发制造到销售服务、风控、再到二手设备的端到端一体化平台，实现精准管理和运行效率提升。

2、建立“以内部转移定价为基础、以利润考核为中心”的市场化机制，让经营回归价值创造的本质，引导经营单元从向内部要资源转变为向市场要利润。

3、服务升级提升客户体验。整合工程机械产品的服务标准、服务平台和服务热线，为客户提供从设备交付到报废全生命周期内标准、规范、便捷的服务支持；开具行业首张电子发票，“次日达、低成本、可复查”的电子发票大幅提升客户体验；农业机械产品践行“直通到田间，服务在身边”的庄严承诺，为用户提供更加快捷、优质、高效的贴心服务。

4、妥善化解存量风险，严控新业务风险。一是加快解决历史问题，公司充分计提资产减值准备，纵深推进高风险客户的“一案一策”管理，加速推进二手设备盘活；二是公司持续收紧信用政策，逐单核查新机销售合同质量，主动放弃低质订单，新出厂设备100%安装GPS，实施大数据平台对新业务的实时监控，严格落实催收责任，新业务经营质量显著提升。

（七）形成“价值共创、利益共享”的立体多元激励机制

公司激励实现由点到线到面的转变，形成“价值共创、利益共享”的立体多元激励机制。

1、科研人员激励变革进一步深化完善。科研技术人员拥有产品“虚拟股份”，薪酬与产品的销售规模、盈利能力、产品品质挂钩，科研人员的市场意识、成本意识明显增强，产品研发效率显著提升。

2、技术工人计时制薪酬变革全面落地。一线技工学习提升的积极性普遍高涨，带动一专多能人才的成长，为提升产品品质创造良好的制度环境，公司劳动生产率实现大幅提升。

3、管理人员薪酬变革初步落地。建立富有市场竞争力的薪酬体系，严格考核，充分激励，绩效分配与考评结果挂钩，拉开收入差距，激发员工活力，更好的吸引、激励优秀员工。

4、实施骨干员工股权激励。报告期内，公司向高管人员、核心关键技术及管理骨干共1192人授予股权激励计划，实现股东、公司和激励对象利益的一致，更好地促进公司发展，长效激励机制更加完善。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

✓ 适用 □ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
混凝土机械	7,334,897,820.24	1,343,546,097.66	18.32%	52.40%	47.27%	-0.64%
起重机械	6,805,264,910.20	1,492,434,928.80	21.93%	92.21%	55.82%	-5.12%
其他机械和产品	3,780,461,108.50	756,370,719.37	20.01%	71.65%	87.26%	1.67%
环境产业	2,664,910,298.14	664,308,669.27	24.93%	-52.47%	-55.40%	-1.64%
农业机械	2,295,255,465.50	320,401,185.69	13.96%	-33.50%	47.14%	-3.60%
金融服务	392,104,128.78	391,708,196.08	99.90%	-4.03%	-4.06%	-0.03%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 ✓ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

✓ 适用 □ 不适用

(1) 营业收入大幅增长

年初至本报告期末，得益于工程机械行业形势的回暖以及公司产品结构升级，公司营业收入较去年同期有较大幅度的增长，其中，公司的核心业务—工程机械板块的营业收入较2016年度实现大幅度增长。

(2) 实现投资收益

报告期内，公司处置子公司长沙环境产业有限公司80%股权取得投资收益。

(3) 计提资产减值准备

年初至本报告期末，公司对应收账款、存货等资产进行了减值测试，对于存在减值迹象的资产按照谨慎性原则计提资产减值准备。

6、面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 ✓ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

✓ 适用 □ 不适用

(1) 本公司自2017年1月1日采用《企业会计准则第16号——政府补助》（财会〔2017〕15号）相关规定，采用未来适用法处理，将与日常活动相关的政府补助计入“其他收益”科目核算。

(2) 本公司自2017年1月1日采用财政部《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2017〕30号）相关规定，利润表新增“资产处置收益”行项目，并追溯调整。

(3) 本公司自2017年5月28日采用《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组及终止经营》（财会〔2017〕13号）相关规定，采用未来适用法处理，区分终止经营损益、持续经营损益列报。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

2017年6月30日，本公司出售长沙中联重科环境产业有限公司80%的股权并完成股权交割，自此长沙中联重科环境产业有限公司由中联重科子公司转为重要的联营企业。

中联重科股份有限公司
董 事 会
二〇一八年三月三十日