

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



Zoomlion Heavy Industry Science and Technology Co., Ltd.*

中聯重科股份有限公司

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：1157)

公告

中聯重科股份有限公司(連同其附屬機構)與銷售商及代理商(以下統稱為「銷售商」)均為獨立法人實體，其業務性質、法律地位及財務狀況既相互區別，也相互聯繫。

「銷售訂單」和「退貨訂單」，依據營銷業務系統的信息而歸集。

銷售商與客戶簽訂合同後，即在營銷業務系統中建立銷售訂單。銷售商為業務合作信息，可以在一定期間內執行完畢，也可以因各

種原因在營銷業務系統中形成「退貨訂單」的情形主要有以下幾種：(1) 合同變更買受人、產品種類或型號、結算方式、價格或讓利方案等；(2) 客戶專用發票限制。因為終端客戶是到代理商處選購產品並現款現貨，公司在向代理商發貨時，在營銷業務系統中以代理商的名義建立「銷售訂單」；實現終端銷售時，由於部分代理商無機動車發票開具資質，故代理商在營銷業務系統建立「退貨訂單」，轉回原「銷售訂單」中相應的數量；(3) 客戶要求與代理商的名義在營銷業務系統中重新建立「銷售訂單」；(4) 產品型別或型號與客戶要求不符；(5) 收回產品。部分代理商市場為控制風險，本公司收回其未最終實現終端銷售的產品。為保證完整性，本公司的營銷業務系統不能被刪除或修改任何已建信息的任何變更(包括以上幾種情形)，均需在營銷業務系統中建立「退貨訂單」，沖銷原「銷售訂單」。所以，一筆銷售交易在營銷業務系統中形成「銷售訂單」和「退貨訂單」。

- 2、 本公司的「銷售收入」和「銷售退回」，依照《企業會計準則》及《國際財務報告準則》（「相關會計準則」）的要求，在本公司財務系統中進行確認。

本公司2011年、2012年「銷售收入」與「銷售退回」數據表如下：

單位：人民幣億元

| 項目 | 2011年 | 2012年 |
|-----------|--------|--------|
| 銷售收入總額 | 466.97 | 489.47 |
| 銷售退回 | 3.74 | 8.76 |
| 銷售收入淨額(註) | 463.23 | 480.71 |
| 退貨比率 | 0.80% | 1.79% |

本公司2012年各季度「銷售收入」與「銷售退回」進一步分析如下：

單位：人民幣億元

| 項目 | 銷售收入總額 | 銷售退回 | 銷售收入淨額 |
|-----|--------|------|-----------------------|
| 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 |
| 合計 | 489.47 | 8.76 | 480.71 ^(註) |

註： 數據與經審計的年度財務報告相關科目金額一致

2012年下半年工程機械行業市場形勢持續低迷，工程機械設備開工率大幅下降，客戶未來回款日趨困難。雖然本公司對已出售產品並不具有回購責任，但考慮下游行業近期難以復蘇，為控制風險，對於經營困難、還款能力較弱的客戶，經過雙方協商，本公司同意了部分客戶退回產品的申請，導致2012年下半年「銷售退回」高於上半年。

- 3、 本公司財務系統並非獨立於營銷業務系統，營銷業務系統主要用於：(1) 收集、分析營銷業務信息；(2) 記錄產品流轉過程；(3) 作為財務系統中會計核算基礎數據的來源之一。當營銷業務系統中的「銷售訂單」、「退貨訂單」滿足相關會計準則中對「銷售收入」和「銷售退回」的確認條件時，相關信息被傳遞到財務系統進行會計核算。一筆銷售交易在營銷業務系統中可能形成多筆「銷售訂單」和「退貨訂單」，但在財務上只確認一次銷售收入。

- 4、 本公司有專門的退換貨管理制度，對退貨條件(如產品品質、類別或型號與客戶要求不符)、退貨流程、退款政策、退回產品的處理等進行嚴格規定，營銷部門、質量管理部門、財務部門及經營單元分管負責人共同參與管理。營銷部門在營銷業務系統建立退貨訂單，倉儲部門確認實物入庫，財務部門審核相關資料，對滿足會計準則中「銷售退回」定義的，確認退貨、並沖銷「銷售收入」。

二、關於本公司2013年5月28日發佈的公告(「先前公告」)中有關情況的說明

- 1、 先前公告所引用的「銷售訂單」、「退貨訂單」，指本公司營銷業務系統中的華中區域的訂單信息，而非財務系統的會計數據。

本公司2012年華中區域營銷業務系統數據與財務系統數據表如下：

單位：人民幣億元

| 營銷業務系統 | | 財務系統 | |
|--------|-------|--------|-------|
| 銷售訂單 | 60.88 | 銷售收入總額 | 52.10 |
| 退貨訂單 | 13.64 | 銷售退回 | 2.11 |
| 比率 | 22.4% | 比率 | 4.0% |

本公司2012年華中區域分季度「銷售收入」與「銷售退回」數據表如下：

單位：人民幣億元

| 華中 | 銷售收入總額 | 銷售退回 | 銷售收入淨額 |
|-----|--------|------|--------|
| 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 |
| 合計 | 52.10 | 2.11 | 49.99 |

由上表可見，華中區域「銷售退回」主要發生在第三季度，且高於公司整體退貨水準，主要原因是：(1) 2012年初，本公司在該區域市場制定了更加積極的銷售策略，以獲得更多有採購需求的客戶，從而提升本公司區域市場佔有率；(2) 2012年下半年，預期中的區域重大項目並未如期啟動，導致部分客戶沒有獲取足夠的業務訂單，業務量急劇下降，經營陷入困難。雖然本公司對已出售產品並不具有回購責任，但為控制風險，對於還款能力較弱的客戶，經過雙方協商，本公司同意了部分客戶退回產品的申請。

- 2、 先前公告中披露的三家客戶均與本公司簽訂了合作協議，可採購自用或代理銷售本公司產品。該三家客戶向本公司採購設備自用部分，未發生退貨，銷售退回為0。2012年本公司通過該三家客戶實現的「銷售收入」數據表如下：

單位：人民幣萬元

| 項目 | 湖南祺潤 工業有限公司 | 武漢翼達 | 吳平仁 |
|-----------------------|----------------|-----------|----------|
| 銷售收入總額(僅指 其自用產品銷售) | 0 | 18,907.40 | 1,981.56 |
| 銷售退回 | 0 | 0 | 0 |
| 銷售收入淨額 | 0 | 18,907.40 | 1,981.56 |
| 代理銷售 | 3,158.80 | 8,604.96 | 2,640.17 |
| 通過其實現銷售收入合計 | 3,158.80 | 27,512.36 | 4,621.73 |

- 3、 先前公告中披露的「2012年，本公司通過武漢翼達建設服務股份有限公司(「武漢翼達」)實現的銷售收入為人民幣27,512.36萬元」，該數據為本公司財務系統的會計數據，包括客戶自用人民幣18,907.40萬元和代理銷售人民幣8,604.96萬元兩部份。因代理銷售實現的「銷售收入」記入終端客戶名下，而非在該公司名下，本公司對武漢翼達實現的「銷售收入」為人民幣18,907.40萬元，低於本公司A股2012年度財務報告中第五大客戶的人民幣23,827萬元，故武漢翼達不是本公司前五大客戶。
- 4、 為與本公告一致起見，董事會希望投資者注意，先前公告的英文版中提及「total sales」與「aggregate sales」的詞彙應理解為「total sales orders」(累計銷售訂單)；而先前公告的英文版中提及「total amount of products returned」與「aggregate amounts of products returned」的詞彙應理解為「total return orders」(累計退貨訂單)。

三、關於本公司2012年度銷售收入、應收款項、存貨變動原因的說明

1、 2012年下半年銷售收入和利潤下滑的主要原因

2011年底，各方預計中國經濟將於2012年上半年開始復蘇，中國工程機械行業也將隨之實現新一輪的增長。基於這一判斷，本公司充分發揮技術、資金等優勢，在2012年第一季度採用了較積極的經營策略，有效提升了本公司產品的市場佔有率，上半年經營業績保持較好的增長。

但本公司在經營策略執行過程中發現，中國經濟和工程機械行業復蘇低於預期。為此，本公司從2012年4月底開始研究未來市場持續低迷和整個行業經營槓桿偏大的問題，逐步調整經營策略，陸續出台一系列市場緊縮與風險控制措施。這些措施在2012年下半年得到進一步強化：(1) 改進新合同的條款，包括提高首付比率、縮短合同期限、增加全款銷售、減少分期銷售。(2) 加強應收賬款催收，更加嚴格地執行各項減損措施，包括設備回收、調解及訴訟等。

由於中國宏觀經濟、工程機械行業在2012年下半年持續低迷，加之本公司採取以上市場緊縮與風險控制措施，因此本公司從第三季度起，銷售收入出現了一定程度的下滑，利潤下降，這與中國工程機械行業其他各上市公司銷售收入或利潤變動趨勢是一致的。

2、 2012年度應收款項增長的主要原因

- (1) 中國工程機械行業普遍採取的是信用銷售模式，回款期一般為2到4年，隨著銷售規模的迅速增長就必然會累積較大的應收賬款；
- (2) 2012年經濟形勢低迷，由於市場需求不足、終端客戶回款較差，導致本公司應收逾期上升；
- (3) 雖然應收款項金額在增加，但就應收賬款減值而言，本公司對具有特定風險的客戶應收賬款逐一評估債權可收回金額，對預計未來現金流的現值與賬面價值的差異計提壞賬準備，對於沒有特殊風險的應收賬款則以組合方式評估信用風險特徵，根據賬齡計提壞賬準備。2012年計提的壞賬準備較上年計提增加3.48億元人民幣、增長207%，壞帳準備的增幅遠高於應收款項的增幅。

3、 2012年度存貨增長的主要原因

- (1) 基於對行業發展的相對樂觀，本公司確定的2012年經營目標偏高，而實際僅達目標的77%(根據其他七家工程機械類A股上市公司披露的數據統計，該七家公司2012年實現的營業收入佔其經營目標的平均比例約為67%)；
- (2) 本公司按照年度經營目標編製的採購、生產計劃與市場實際需求差距較大，導致採購週期較長的進口件及製造週期較長的產成品庫存增加；
- (3) 鑒於2012年度存貨增長，本公司審慎地對存貨進行了評估，充分計提了存貨跌價準備，存貨跌價準備當年計提較上年計提增加1.06億元人民幣、增長131%，存貨跌價準備的增幅遠高於存貨的增幅。

四、關於舉報材料中相關信息的說明

自2009年以來，競爭對手以駭客或間諜手段滲透到本公司內部信息系統，非法獲取本公司的商業機密。針對近期的舉報，本公司業務部門進行了內部核查，發現舉報材料及媒體報導中所列舉的案例和數據，部份內容與本公司基層業務信息相符，但這些基層業務信息並非財務數據，也與本公司在財務報表反映的結果不一致。據此，本公司判斷舉報材料系非法竊取本公司某些區域基層業務信息並人為篡改而成，舉報者未能區分業務信息與財務信息，舉報材料連財務數據都不是，財務造假更無從談起，本公司認為本次舉報只是抹黑、攻擊本公司系列行動之一。

本公告原以中文起草，中英文版如有歧義，以中文版公告為準。

承董事會命
中聯重科股份有限公司
董事長
詹純新

香港，2013年7月22日

於本公告刊發日期，本公司執行董事為詹純新博士及劉權先生；非執行董事為邱中偉先生；以及獨立非執行董事為劉長琨先生、錢世政博士、王志樂先生及連維增先生。

* 僅供識別