

2013年8月29日 星期四

一、重要提示

0 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于巨潮

资讯网或深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

0 公司简介

股票简称	中联重科
股票代码	000157
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 邵炳 证券事务代表
姓名	叶超俊
电话	0731-85650157
传真	0731-85651157
电子信箱	157@zcomlion.com

2. 主要财务数据及股东变化

0 1) 主要财务数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正而追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 ✓ 否

本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入(元)	20,164,757,196.06	29,119,503,863.31
归属于上市公司股东的净利润	2,905,914,320.50	5,621,763,670.35
扣除非经常性损益的净利润(元)	2,868,249,078.46	5,727,537,042.78
经营活动产生的现金流量净额(元)	1,156,716,275.97	585,754,062.84
基本每股收益(元/股)	0.38	0.73
稀释每股收益(元/股)	0.38	0.73
加权平均净资产收益率(%)	6.88%	14.71%
报告期末总资产(元)	88,903,940,442.10	88,974,464,566.71
归属于上市公司股东的净资产(元)	42,116,176,218.80	40,802,141,704.02
报告期期末可供出售金融资产(元)	3.22%	

3. 前10名股东持股情况表

报告期末总股本

前10名股东持股情况

单位:股

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	质押或冻结情况
香港中央结算(代理人)有限公司	境外法人	18.53%	1,427,788,445	0
NOVUM INVESTMENTS LIMITED	境外法人	1.25%	31,531,416	0
湖南省农信社联合社农村信用管理委员会	国有法人	16.26%	41,251,314,876	0
中国建设银行股份有限公司	境内国有法人	5.02%	386,517,443	0
GOOD EXCEL GROUP LIMITED	境外法人	4.72%	363,936,856	0
长沙一方投资有限公司	境内国有法人	2.19%	168,635,602	0
长沙一方投资有限公司	境内国有法人	2.12%	163,314,942	0
弘润投资实业一期股权投资合伙企业(有限合伙)	境内国有法人	2.07%	159,488,548	0
中建银泰投资有限公司	境内国有法人	1.8%	138,814,454	0
中国民生银行(集团)其他	境内国有法人	0.76%	58,907,600	0
湖南省农信社联合社农村信用管理委员会	国有法人	0.73%	56,180,563	0

上述股东关联关系或一致行动的说明

公司控股股东为公司第一大股东，长沙长盛科技投资有限公司与长沙长盛

与湖南长盛商务服务有限公司同受实际控制人影响，不存在关联关系或属于《上市公司股东及其一致行动人增持减持行为监管办法》规定的其他一致行动人。

□ 是

□ 不适用

□ 实际控制人报告期内变更

□ 适用 ✓ 不适用

□ 适用 ✓ 不适用

3. 管理层讨论与分析

A. 公司经营情况回顾

2013年上半年，全球经济呈弱复苏态势，增速低于预期，国内经济延续调整态势，固定资产投资

略有下滑，货币政策更趋谨慎，受此影响，国内工程机械市场需求不振。但是，与今年第一季度相

比，第二季度混凝土泵车、起重机等主要产品销售季节性回暖，同比降幅收窄，环比出现大幅度上升。

报告期内，公司紧抓机遇，实现质量的不断提升，经营思路，以持续提升经营质量为目标，依靠管理

变革，降低成本，严控风险，着力夯实可持续发展的基础。

1. 稳步提升经营质量

报告期内，根据公司的会计政策，公司实现营业收入约201.65亿元，实现归属于母公司所有者的净利润约29.06亿元，经营活力同比增加1.57亿元。

公司经营质量在报告期内尤其是在第二季度得到整体提升。截至6月底，公司长臂架泵车、搅拌车、车

载泵、搅拌站及塔机市场占有率仍居行业榜首，公司整体毛利稳定，上半年达到32.1%，与去年

全年基本持平，库存占去第二季度末下降16.91%，上半年经营活动产生的现金流净额同比增长97.47%。

2. 深入推进管理变革

公司全力推进“事产业务拟模股份制”，变革管控模式，将更多经营自主权、薪酬分配权授予各事业部，强化经营权与薪酬分配权的联动机制，引导各事业部实现高质量的增长。

3. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等多种方式，提高合同质

量，从源头上控制风险；通过贷款监控、推行终身负责制，加大了业务人员提成与回款挂钩的比重，通

过严格行权设备的检测、诊断及诉讼等各种方式，强化了应收账款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

4. 防降本增效

面对严峻的经济形势，公司更加注重内部挖掘。根据市场情况的变化，公司及时调整各项预算，严控开支，降低成本。公司通过实施“事业部拟模股份制”，建立起节约共享的机制，引导全员参与成本管理、费用管理，有效控制了公司的各项收支。

5. 积极开拓国际市场

公司提升了海外市场的开拓，积极对外推介高端产品，在国际新兴市场取得突破。

搅拌车、混凝土泵车、混凝土搅拌车首次进入泰国、智利、哥伦比亚、厄瓜多尔等国

;搅拌车、搅拌站及塔机市场占有率达到行业榜首，公司整体毛利稳定，上半年达到32.1%，与去年

全年基本持平，库存占去第二季度末下降16.91%，上半年经营活动产生的现金流净额同比增长97.47%。

6. 引领行业技术创新

2013年上半年，公司获国家专利授权753项，同比增幅76%；获国家发明专利授权136项，同比增幅

76%；获实用新型专利授权450项，同比增幅70%。

7. 全面提升管理水平

公司全力推进“事产业务拟模股份制”，将更多经营自主权、薪酬分配权授予各事业部，强化经营权与

薪酬分配权的联动机制，引导各事业部实现高质量的增长。

8. 加强风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

9. 营销服务的展望

面对严峻的经济形势，公司更加注重内部挖掘。根据市场情况的变化，公司及时调整各项预算，严控开

支，降低成本。公司通过实施“事业部拟模股份制”，建立起节约共享的机制，引导全员参与成本管理、费用管理，有效控制了公司的各项收支。

10. 积极开拓海外市场

公司提升了海外市场的开拓，积极对外推介高端产品，在国际新兴市场取得突破。

搅拌车、混凝土泵车、混凝土搅拌车首次进入泰国、智利、哥伦比亚、厄瓜多尔等国

;搅拌车、搅拌站及塔机市场占有率达到行业榜首，公司整体毛利稳定，上半年达到32.1%，与去年

全年基本持平，库存占去第二季度末下降16.91%，上半年经营活动产生的现金流净额同比增长97.47%。

11. 引领行业技术创新

2013年上半年，公司获国家专利授权753项，同比增幅76%；获国家发明专利授权136项，同比增幅

76%；获实用新型专利授权450项，同比增幅70%。

12. 全面提升管理水平

公司全力推进“事产业务拟模股份制”，将更多经营自主权、薪酬分配权授予各事业部，强化经营权与

薪酬分配权的联动机制，引导各事业部实现高质量的增长。

13. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

14. 加强风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

15. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

16. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

17. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

18. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

19. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

20. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

21. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

22. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

23. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

24. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

25. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

26. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

27. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

28. 强化风险管理

公司加强客户信用评估，深挖信用销售政策，通过提高首付比率、缩短账期等各种方式，强化了应收账

款的回收。由于采取了上述各种措施，公司应收账款风险得到有效防控。

29.