

中联重科销售业绩迷局探析

欧阳爱平 郑超

中联重科股份有限公司(简称中联重科)主要从事建筑工程、能源工程等基础设施建设所需技术装备的研发制造。作为我国工程机械首家A+H股上市公司,中联重科自上市以来在沪深两市综合绩效排名都较靠前。近两年来,公司的主营业务收入也高于行业平均值,在本行业181家上市公司中排名第四,其净利润也很乐观,居行业第二。但笔者在分析其经营活动的每股现金含量中却发现,在每股现金含量的排名中,中联重科在行业中排名第161位。一般情况下,企业经营活动现金流入主要由销售收入产生,且净利润和经营活动现金流量的变化成正向关系。那么,中联重科果真如其报告中所说的那样业绩优异、增长强劲吗?

一、案例简介

2013年1月8日,某报披露中联重科于2012年在华东地区的销售存在大量造假,销售增长规模经一系列操纵后被夸大逾8倍。报道称,中联重科在华东地区将销售分为A、B、C三类,其中:A类是正常销售订单;B类是指预期会购买但未有出货期、未付款且产品仍在仓储的潜在订单;C类则是公司虚构的订单。2012年中联重科在华东地区存在大量B、C类虚假销售,以夸大利润。紧随其后,中联重科刊出澄清公告,其后的股价反而由8.75元升至10.40元。被披露销售夸大事件似乎没有对其造成任何影响。

2013年5月27日,有关媒体再次披露了中联重科销售舞弊的举报材料。此次举报的是中联重科在自己的大本营——华中地区的一线销售数据存在大量造假,举报内容

主要包括分类销售和存在神秘销售大户、2012年有明显的先销售后退货等现象。通过记者的实地走访,其销售造假行为大部分得到证实。中联重科A股随即被证监会临时停牌,随后在港交所也发布了停牌公告,与该公司有关的所有结构性产品也同时暂停买卖。28日公司发布公告称,公司股票和债券自5月28日继续停牌。虽然公司的澄清公告称外界的有些报道不属实,但承认了在销售方面存在神秘大户,同时承认在2012年的8月和11月在华中地区的退货率超过60%。中联重科的澄清公告发布后,公司股价跌至7.01元。

2013年上半年,中联重科连遭两次举报,而自2012年下半年以来,该公司因其业绩明显高于同行而遭受广泛质疑。对此,有投资者呼吁,无论举报的内容是否属实,监管部门均应介入核查。

二、案例分析

从上述情况看,中联重科销售业绩受到质疑主要涉及两个方面:一是大量的先销售、后退货处理;二是虚构销售收入,虚增利润。这两种虚构销售的方式具有较强的代表性,笔者在此做进一步分析。

一是先销售、后退货处理,这是会计风险相对较小的一种操纵利润的方法。《企业会计准则第14号——收入》第九条规定,企业已经确认销售商品收入的售出商品发生销售退回的,应当在发生时冲减当期销售商品收入。因此,先销售、后退货的处理利用了会计准则的相关规定,有规律地进

享系数确定经理人部分年薪,注重对EVA分享系数的确定,规定对于本年度EVA相对于上年度EVA增加值增加经理人薪酬分享系数。

对经理人薪酬的确定在体现EVA价值管理原则的同时,也说明了EVA实施的循序渐进的原则。EVA的实施是一项复杂的长期系统工程,因此不能在实施EVA考核体系

之初便将经理人的激励重点完全放在EVA上,而是应该首先和传统绩效考核指标的优势有效整合,然后依据实施效果再逐渐增加EVA在薪酬结构中的比重。■

(作者单位:东北财经大学会计学院/中国内部控制研究中心)

责任编辑 张璐怡

行销售和退货，让上一期间的退货与下一期间的销售环环相扣，以达到操纵利润的目的，此举还能有效规避审计人员的审查。不过，会计准则虽然允许退回商品冲减当期收入，但同时要求企业在财务报表中披露相关的销售退回信息，并及时向投资者披露相关风险。但中联重科对销售退回的情况却并未按会计准则的有关规定进行处理，从这一角度来说，存在误导投资者、粉饰财务报表的嫌疑。

二是虚构销售，即用不存在的订单增加销售收入。虚构销售一直是一些企业进行收入舞弊的一种重要手段，动机各异。之所以能获得“暂时成功”，原因众多，其中与现存审计程序存在的缺陷紧密相关。当今审计程序主要进行的工作是验证账证、账表是否相符，而对于那些从原始资料开始伪造一系列凭证、账簿和报表的行为却无法进行有效识别，从而为虚构销售提供了可趁之机。

三、思考与启示

中联重科涉嫌虚构销售业绩事件在一定程度上影响了会计信息的可靠性，也给投资者造成了一些不利影响。笔者认为，虚构销售收入已成为企业虚增利润的常用手段，必须引起足够重视，并加强治理与严惩，具体来说，要从以下几方面着手：

1. 建立有效的审计程序

第一，分析相关财务指标。在审计过程中，注册会计师除了进行规定的实质性分析程序外，还可进行各类分析，如销售收入与经营活动现金流量的对比分析、销售收入与应收应付账款的对比分析、销售收入与存货的对比分析等。通过此类分析，可以发现一些企业造假的线索，进而降低审计风险。对中联重科销售业绩出现的反常情况，若注册会计师职业嗅觉灵敏，判断很可能是存在虚构销售收入的嫌疑，则可顺藤摸瓜，获得充分可靠的证据并进行多方求证。

第二，结合环境证据进行审计。在原始资料和凭证、账簿方面进行舞弊是低成本的，但实际环境是难以伪造的。对于先销售、后退货的情况，注册会计师可以追踪商品出库后的实际流向，与仓库工作人员进行访谈等；如果条件允许，还可以到销售地进行实际探访，对销售的真实性进行取证等。本案例的举报材料称，中联重科部分销售造假涉及的存货根本没有从仓库发出过。另外，公司向神秘销售大户出售了至少40台泵车，而该销售大户所在地整个县城泵车持有量也不过4台。此类明显违反事实常规的现象，如果注册会计师加入了销售地实际走访环节，会很容易被识别出来。

第三，扩展审计函证对象。在传统审计程序中，函证的重点对象是债权人、债务人、银行等。为有效防范收入舞弊，注册会计师可以将审计函证对象拓展到税务机关、工商局、



相关专业机构等。本案例中，中联重科的所谓神秘销售大户都是行业内的小企业，不仅行业内专业人士表示未听说过这些企业，当地工商局工作人员也表示不了解。这样的企业竟然进入中联重科销售客户前五名，有悖常理。在审计过程中，注册会计师若能走访这些神秘销售大户，则可了解公司销售的真实情况。

2. 投资者应提高对上市公司的判断能力

中联重科在第一次被举报后，一些股评人建议在股价回调时介入，并认为2013年行业景气回升，公司将持续稳健增长，加之公司又推出了股权激励计划，证券市场几乎是一片看涨声。在第二次被举报后，公司高管团队投资1.37亿元增持股票，支持股价。大批小户、散户以为利好就跟进买入，致使股价跌幅不大，但最终受损失的还是投资者。对于一些虚假的财务信息，再多的解释也只是一时的掩饰。所以，投资者应提高自己鉴别上市公司好坏的能力。在选择投资公司时，从宏观上要结合国家的政策方针，选择国家重点扶持的或者可持续发展的企业，这些企业往往有国家优惠政策的支持，并且具有广阔的市场前景，长期投资通常会得到较好的回报。从微观上要学会利用上市公司公开披露的财务报告信息，并结合相关财务指标，客观理性分析公司的实际情况，尽量避免依靠小道消息跟风炒作。选对真正有成长能力的公司进行投资，不仅会给自己带来收益，也有利于促进我国资本市场的完善。■

(作者单位：北京工商大学商学院)

责任编辑 刘黎静