

调控背景下工程机械景气下滑 行业需求恢复关注 2012 年二季度

方正证券研究所证券研究报告

高级研究员：张远德

执业证书编号：S1220511030004

联系人：彭民（机械行业）

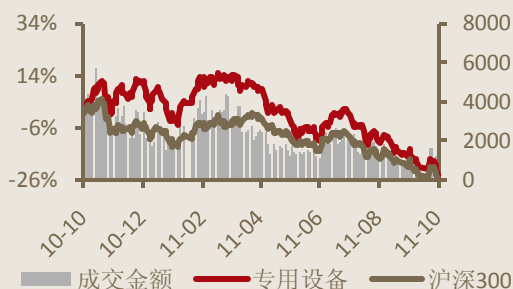
TEL: 010-68584886

Email: pengmin@foundersc.com

重要数据

上市公司总家数	64
总股本(亿股)	508.56
销售收入(亿元)	1684.28
利润总额(亿元)	250.90
行业平均 PE	27.67
平均股价(元)	10.74

专用设备行业相对指数表现



相关研究

煤机进入黄金期，推荐林州重机、郑煤机

短中长期皆有看点，重点推荐上海机电

请务必阅读最后特别声明与免责条款

2011 年全球工程机械大会会议

行业专题报告
2011.10.21 增持

专用设备行业

投资要点

参会时间：2011 年 10 月 19 日-20 日

参会地点：中国大饭店

会议嘉宾：工信部副部长苏波、中国工程机械工业协会秘书长苏子孟、国研中心金融研究所所长夏斌、小松制作所 CEO 野路国夫、徐工集团董事长王民、中联重科董事长詹纯新、卡特彼勒亚洲区董事长金利文、柳工总裁曾光安、特雷克斯董事长兼 CEO 罗纳德-笛福、日立建机社长木川理二郎、现代重工总裁金焕九、厦工总裁蔡奎全等行业巨头领袖，以及山推、山河智能等公司董事长等数十人；

会议纪要核心观点与结论：

调控背景下需求疲软，未来财务健康值得重点关注。在国家持续宏观调控政策下，房地产与基础设施建设等下游行业受显著影响，工程机械行业景气指数由1月份的66%下滑至-21.2%。在行业需求疲软情况下，行业产能过剩现象较为突出，其中起重机与土方机械产能过剩较为突出，混凝土机械也存在产能过剩情况；假设未来3-5年行业需求保持15%-17%复合增速增长，目前行业的产能也能完全应对未来3-5年后的市场需求；相对过去几年产品线较全与产能饱满的企业飞速发展，未来更注重财务健康与持续增长的企业将发展更快更好。

行业格局将凸显强者恒强，利润将趋同制造业平均水平。未来行业竞争格局将强者恒强，产品、企业等之间竞争将更为激烈，部分小企业将有望在行业整合中逐步淡出；同时产品价格存在下降可能性，行业整体利润水平将趋于与制造业平均利润水平接近。

亟需转变观念，两条出路：提升品质与服务+走出去参与全球竞争。经历过去10年高速发展期，行业发展急需从过去飞速发展背景下的扩张理念向缓慢平稳增长背景下的理念转变，企业将需要从关注规模中向关注品质服务转变。未来中国工程机械企业发展出路有两条：一、加强创新与技术研发，提升产品品质及产品服务支持，由中低端产品向高端产品走；二、实施走出去战略，参与全球竞争。

短期受调控影响下滑，长期依然看好中国工程机械行业发展前景。虽然短期受国家结构调整与调控影响，增速急剧放缓，但是从长期来看，未来5-10年，中国工程机械市场需求潜力仍然巨大：广饶土地与巨大人口规模城镇化空间巨大、东西部差异显著、中国经济规模大而不强。

行业判断与投资建议：

我们于2011年初就预期二季度工程机械行业将由高景气回落（市场预期全年仍将维持高景气）；中期投资策略维持工程机械行业基本面弱勢判

断（有别于市场一致预期9月份恢复），交易性机会建议关注15%-20%反弹空间趁机减持。

对于行业未来趋势判断：我们认为行业景气下滑期至少将延至2012年二季度，明年二季度后行业恢复拐点取决于下一轮政策周期启动时间及方向；虽然三一、中联等龙头公司估值水平已经处于历史底部区域，但在行业需求疲软背景下，板块虽存在小波段交易性机会，但是板块整体系统性机会仍需等待。

部分嘉宾演讲主题：

- 1、苏波：促进高端装备制造企业强强联合
 - 2、苏子孟：中国工程机械产销额世界第一
 - 3、夏斌：工程机械行业景气下行，提高风险意识
 - 4、野路国夫：坚持高端、优势在于品质服务
 - 5、王民：国际化乃工程机械行业下一片蓝海
 - 6、詹纯新：立足全球观念，进行国际化并购整合
 - 7、曾光安：产能过剩明显，风雪育大树，未来重点关注后市场
- 其它发言嘉宾：全球前50强工程机械知名企业董事长、总裁等；

附：部分嘉宾演讲内容纪要

1、苏波：促进高端装备制造企业强强联合

装备制造业是为国民经济发展和国防建设提供技术装备的战略性新兴产业，是各行业产业升级、技术进步的重要保障，是国家综合实力和技術水平的集中体现。“十一五”以来，我国装备制造业取得了令人瞩目的成就，产业体系不断健全和完善，技术创新能力显著增强，国际地位和影响力明显提高，装备制造业已经成为我国国民经济的支柱产业，我国已经成为名副其实的装备制造大国。

“十二五”时期是我国全面建设小康社会的关键时期，是深化改革开放、加快转变经济发展方式的攻坚时期。“十二五”时期我国工业的发展，就是要坚持走中国特色新型工业化道路，按照构建现代产业体系的本质要求，以科学发展为主题，以加快转变发展方式为主线，以结构调整为主攻方向，以科技进步和创新为重要支撑，加快推进转型升级，培育壮大战略性新兴产业，大幅提升产业核心竞争力，全面提高工业发展的质量和效益，为建设装备制造强国打下更加坚实的基础。

高端装备制造业是以高新技术为引领、处于价值链高端和产业链核心环节、决定着整个产业链综合竞争力的战略性新兴产业，是现代产业体系的脊梁，是推动工业转型升级的引擎。

“十二五”期间，我们必须抓住和用好重要战略机遇期，大力培育和发展战略性新兴产业，加快中国装备制造业转变发展方式，推动产业结构调整。工信部编制的《高端装备制造业“十二五”发展规划》，提出了发展高端装备制造业的总体思路，即：面向中国工业转型升级和战略性新兴产业发展的重大需求，按照市场引导、创新驱动、重点突破、引领发展的要求，重点发展传统产业转型升级

和战略性新兴产业发展所需的高技术高附加值装备，着力提升技术创新能力，着力推进信息化与工业化深度融合，着力推动军民融合，力争到2020年高端装备制造产业销售收入在装备制造业中的占比提高到25%，把高端装备制造业培育成为国民经济的支柱产业。

培育发展高端装备制造业，必须根据高端装备制造的特点，把握好发展规律，引导高端装备制造业健康发展。

一是要坚持发展高端装备制造业与传统装备制造业改造提升相结合，重视新兴科技与传统产业的融合，在改造提升传统产业中发展高端装备制造业。

二是要坚持自主创新与开放合作相结合，既着力推进原始创新和集成创新，加快突破制约发展的关键技术、核心技术和系统集成技术，又要积极参与国际分工合作，充分利用全球创新资源，加强引进消化吸收再创新。

三是要坚持整体推进与重点跨越相结合，既要对相关领域发展进行全面部署，统筹规划，明确发展时序和空间布局，又要以基础和条件最优的重点方向作为突破口，集中力量重点推进，促进重点领域率先发展。四是要坚持政策引导和市场推动相结合，既要注重政府的规划引导、政策激励和组织协调作用，更要充分发挥市场配置资源的基础性作用，调动企业主体的积极性，推进产学研用结合。

中国工程机械产业是中国装备制造业的重要领域。近年来，中国工程机械行业发展迅速，对促进我国经济发展和人民生活环境改善，发挥了重要作用。下一步，中国工程机械行业要加快推进转型升级，全面提升产业核心竞争力，重点做好以下四个方面：一是要增强自主创新能力，着力提升技术水平，努力在关键核心部件等产业链短板上取得重大突破，进一步完善以企业为主体、市场为导向、产学研用相结合的技术创新体系。二是要推动工业化、信息化深度融合，推动信息技术在企业研发设计、生产制造、经营管理、营销物流等环节的深入应用，加快推动制造模式向智能化、网络化、服务化转变。三是要促进绿色低碳发展，推动资源利用方式向集约、高效、清洁、安全转变，大力发展节能减排技术、装备和服务。四是要加快培育自主知识产权和自主品牌，发展具有国际竞争力的大企业大集团，促进优势企业强强联合、跨地区兼并重组、境外并购和投资合作，深入实施“走出去”战略，提高国际化经营水平。

同志们，中国装备制造业的发展离不开全球产业的合作与支持，同时，中国装备制造业的发展也将促进全球经济产业的繁荣。希望中外工程机械企业能够借此机会更加深入地加强交流与合作，互相促进，互利合作，推动工程机械行业取得进一步发展！

2、苏子孟：中国工程机械产销额世界第一

今天，在世界工程机械群雄汇聚的第十一届 BICES 展会举办期间，全球工程机械产业大会暨全球 50 强峰会，经过一年多的精心准备，在广大业内人士的热切期盼中，首次在中国北京隆重召开了。

在此，我代表主办方——中国工程机械工业协会和美国设备制造商协会、日本建筑机械工业协会、韩国建筑机械工业协会向出席大会的各位领导、各位嘉宾，向来自于全球工程机械 50 强的各位企业家，向为中国和全球工程机械产业发展而做出贡献的同仁们，向参加会议的媒体界的朋友们，向始终关心和支持中国和全球工程机械产业的朋友们，表示热烈地欢迎和衷心的感谢！

自国际金融危机以来，全球工程机械产业进入了面临新调整、显现新变革、孕育新突破的重要发展阶段，各类工程机械企业将面临全新的发展机遇，也将迎接严峻的市场挑战。和平、和谐、合作的时代潮流更加强劲。为此，中国工程机械工业协会联合美国设备制造商协会、日本建筑机械工业协会、韩国建筑机械工业协会决定召开本次会议，诚邀全球工程机械 50 强的业界领袖们同聚一堂，共商工程机械发展大计，旨在以“机会、融合、应变”为主题，加强全球工程机械行业或企业间的交流、沟通和合作，推动全球工程机械产业的进一步发展和融合。

众所周知，中国工程机械市场已经成为全球最开放，竞争最充分、国际化程度最高的市场之一。如今，全球工程机械制造商 50 强中的 39 家国外企业，其中 37 家已经进入中国，并构建了完善的业务体系。其中多数企业，还投资建立了制造和研发基地，不断完善在中国的布局。目前，中国已经成为这些国外企业全球拓展的战略重心。

近年来，中国工程机械产业在发展方式转变，经济结构调整方面收效明显。大多数中国企业由过去单纯的规模式增长、市场驱动型发展，逐步实现了向价值驱动式成长的转变，综合实力迅速增强，国际竞争力和国际产业地位大大提升。目前，不仅产销数额双双排名世界第一，而且满足了中国大陆近 90% 的市场需求。

中国工程机械的快速发展，也推动了世界工程机械产业的成长和提升。在最新发布的“2011 年度全球工程机械制造商 50 强”排行榜中，有徐工、中联、三一、柳工等 11 家中国企业榜上有名。当前，中国已经拥有了一批初具世界级竞争力的大型工程机械制造企业集团。

虽然中国工程机械企业取得了很大进步，但部分企业在技术水平、创新能力和产品层次上，与国际先进企业比还有一定的差距，还必须不断学习，取长补短，创新升级，为中国和世界工程机械产业的繁荣向上，持续发展努力拼搏。

3、夏斌：工程机械短期景气下行，但未来发展潜力依然巨大

夏所长发言可总结概括为：

一、工程机械伴随全球经济发展而发展；

二、工程机械行业短期景气下滑：工程机械行业景气指数自 2011 年 1 月达到 66%，见顶以来，现在大幅下跌，2011 年 6 月达到 -21.2%

水平（2008年最低达到-80%）。2011年行业快速下滑，意味着全球金融危机远未结束。在全球经济减缓，国内经济深度调整，必然导致全球资本品需求下滑，未来行业发展一定要摆脱过去高增长时期的发展思路；

三、虽然我国工程机械行业短期压力较大，但是中国工程机械发展潜力巨大：1、中西部广阔发展空间；2、中国依然是全球增长最快的国家之一，国家的调结构有利于国民经济中长期的稳定增长；3、受高储蓄率、东西部差异、服务经济等驱动因素，工程机械行业长期发展潜力巨大。

四、另外工程机械行业市场空间依然广阔：开拓出口新市场，如非洲、巴西等。

4、野路国夫：坚持高端、优势在于品质服务

当全球经济还未完全摆脱动荡余波，当结构性失衡越来越明显，当市场前景尚不明朗的时候，全球和中国工程机械企业一道，共同探讨产业的发展，显得很有意义。

金融危机后，世界经济与产业格局，由之前的一支或几支独大，变为多极同在，新兴经济体正成为世界经济以及产业稳步向前的关键推动力。这其中，中国正在扮演越来越重要的角色。

2011年，虽然发达国家经济有所回升，但却难以恢复到金融危机之前的水平。与此同时，中国经济也在不断进行着一系列结构性调整和驱动力升级。在内外环境协同作用下，2011年中国工程机械行业，尤其是挖掘机成为对宏观、外界因素敏感的板块，其发展呈现了数年来从未出现过的特点。

其实，2011年以来，包括中国工程机械产业在内的很多领域，都出现了一轮波动短期化特征，增长速度明显呈现“上窜下跳”——也就是上半年增幅蹿升，下半年增幅“跳水”的特征。对于很多企业，尤其是工程机械企业而言，这看上去好像是一场衰弱的来临，不过事实却并非如此。挖掘机行业超高速或者过热的增长并不意味着行业的健康，增幅的下滑或者稳健的增长也不意味着产业发展的停步，反而可以看做是行业或者企业关注增长质量改变的拐点；因为实际上，由于用户的日益理性和需求的提升，潜在的市场增长动力，正在发生蜕变和升级切换。

这样的趋势下，中国工程机械行业，尤其是其中体量最大的细分领域——挖掘机市场，其持续发展也在面临着一场深刻而现实的挑战。过去多年来，中国挖掘机行业一路高歌猛进。从20世纪末至今，十几年时间，中国挖掘机行业已经完成了规模上连番的跨越。截止2009年，中国已经成为世界上最大的挖掘机产品交易地区，成为全球挖掘机用户最多的国度；更令人振奋的是，这里还是未来十年甚至更长时间内，增长空间最大、增长潜力最强劲的市场。

巨大的存量需求和增量需求，给中国挖掘机行业的成长，带来了极其有分量的砝码，极大地锤炼了企业在满足市场数量需求和产品交付上的能力。但未来，随着竞争的升级，随着增幅趋于稳健，

来自市场层面的动力势必会有所减弱，而此时，中国企业必须从其他方面寻求全新的“替代动力”，以保持行业健康和可持续性的发展。

从世界产业发展规律和发展趋势上看，这种动力的最好来源，当属技术与产品。纵观全球各行各业最领先的企业，拨开他们令人眼花缭乱的商业模式，审视其最本质的竞争力，他们拥有不仅是出色的、独特的，能够引领世界的产品，而其背后更有支撑其持续发展的领先技术。最简单、最自然的道理是，没有好的产品，好的技术，企业就没有与用户、没有与市场对接的入口，也就不可能在用户群或者行业中构建和传播自己的话语权、影响力；反之，只有拥有好的产品，企业才能吸引用户，用户才能够认可企业，进而双方才能够建立更长久、持续的合作，并以此为基础实现双向共赢。

对于中国工程机械行业，尤其是对于中国挖掘机领域而言，做好产品，拥有精进的技术，才能够提升其竞争力，特别是国际竞争力。经过多年发展，全球挖掘机产业已经步入成熟，这里也绝对不是一个完全充满市场机会的新领域，而是一个考量企业核心能力的实验场；在这里，用户以及企业之间的主要交流，不是营销语言、市场语言，而是产品语言，技术语言和由此而生的用户价值语言。要和全球市场、世界用户对接，中国工程机械行业就必须牢牢掌握产品、技术等重要语言。

拥有出色的产品，是企业成功的基础。除此之外，倾听用户，和用户紧密对接，也是企业把握行业发展脉搏，占尽先机，洞视和把握未来的必然之路。全球竞争的加剧，用户需求的升级等，使世界产业进入了一个用户体验制胜年代。在这样的趋势中，深度理解用户需求，发现用户需求，满足用户需求，成为企业又一要务。为此，将产品创新、技术升级的来源标定于用户群，使技术和产品做到从用户中来，到用户中去。只有这样，企业才能够始终站在用户需求前端，做到在产品、技术上，形成与用户的良好互动与对接。

毫无疑问，无论是对于跨国企业还是对于中国企业而言，我们正在经历的，和未来即将开启的，都是一个更加全球化的时代。产业发展到当下这个阶段，国际化的含义，绝不再是过去的出口与国家间、地区间贸易那么简单，也不是海外建厂、建立研发中心和营销枢纽这么机械；新高度的全球化时代，国际化的含义应该是“在目标市场全力全面的本地化”。尤其是全球最重要、最复杂的市场，比如中国，比如美国，比如欧洲市场，企业可以导入自己在产品、技术上的优势，可以继续利用自己的品牌影响力，但同时，企业也必须遵照当地文化与习俗，遵从当地需求，认真系统地倾听当地用户的声，最大化利用当地的资源，开展真正、彻底的本地化行动。唯有如此，唯有在全球化中持续深度推进本地化，企业才能够真正成为在一个在全球任何市场都赢得用户认可，获得领先地位的，真正强大的跨国企业。

作为一个拥有近百年发展历史的工程机械企业，小松始终遵循着上述简朴但却充满智慧的发展守则。正是依靠扎实、坚韧的品质，在细节上的严谨，对整个产业的尊敬和热爱，对整个产业链的悉心培育，与众多伙伴的精诚合作，以及对市场、对用户的持续密切关

注等，小松才能够在全球激烈的竞争中始终保持领先。

审视小松发展的福地——中国市场，我们从内心热爱这个市场，而且希望能够与这个产业一道，持续发展，使力成长。不过，在这个过程中，作为中国工程机械行业前行的重要见证者和感受者，我也想提出我对中国工程机械行业，尤其是挖掘机领域发展的一点看法。的确，过去几年，中国挖掘机市场成长迅速，很多企业在技术、产品上的进步非常快，但我认为整个行业必须意识到，对于任何一个企业而言，对于速度的追求都不可能成为一种持续的战略，它只是一种战术。有些时候，过于快速增长使人感到兴奋，但这种速度可能会掩盖很多错误，甚至诱使市场走入弯路，不能及时地培育起自己的核心竞争力体系，不能充分把握市场机遇，真正实现自身实力的强大和升级。

对于中国挖掘机行业而言，在座的所有企业，包括国外企业和本土企业，必须联合起来，一道避免这种情况的发生。促进行业良性健康成长，这不仅对中国挖掘机行业发展大有裨益，对其中企业的持续前进，也会起到非常重要的作用。我认为整个行业可以适当把握一下我们目前的成长发展节奏，在速度和稳健之间，寻求一种更具高质量的、更具后劲的平衡。

5、王民： 四轮驱动徐工成长

近三年，随着规模实力、竞争优势快步提升，徐工在全球工程机械50强排行榜的位次同样大步冲刺，从全球第15名，到第9名，到第7名，一年一步大跨越，均创下中国企业有史以来入榜最佳成绩和纪录，连续22年居中国工程机械第一位置。徐工的成长有“四个重要推动力”：一是得益于中国市场持续增长；二是得益于全球产业发展的赋予；三是得益于徐工自身不懈努力；四是从最基础、最具支撑力层面看，更得益于徐工对用户价值的坚守，对以用户为导向的产品、技术、国际化创新和商业模式创新的坚守。

四轮驱动加“诚信品质”这个最重要的“徐工芯”，让徐工在激烈同质化竞争中脱颖疾行，持续不断地向更高位进阶。徐工的快速发展不仅映射出一个传统老国企高擎“担大任、行大道、成大器”理念，向现代领军企业根本性蜕变的长足进步，更折射出中国工程机械整体能力的全面提升。

走到今天，可以说，中国工程机械产业，本土工程机械企业，在理念、战略上已经实现了质的提升；在制造体系和水平上，我们已经跨出中国，迈向全球；在产品平台，产业链体系上，我们虽然是后发，但却在努力赶超。大构架已经就位，下一步，不论是出于国内市场竞争需要，还是出于参与国际竞争需要，中国企业都必须彻底改变以往粗放的发展模式，在各个环节进行精雕细琢。我们必须制度化、规则化、精细化企业运营；从之前追求规模、增长式的成长，变为以价值为导向，以质量、收益为核心的发展。同时，中国企业还必须打造一个高质量的发展平台和高效的产业链体系，以此构建足以撬动未来跳跃的新踏板。

除此之外，中国在标定世界，成为世界级企业的过程中，我们还有很多基本功需要打造。我们必须具备全球化运营能力和可持续发展能力，需要分阶段、有次序地搭建世界的管理组织以及文化体系、世界的产品创新体系、世界的市场管理体系和世界的服务体系，实现管理全球化、市场全球化、资本全球化、贡献全球化、技术全球化和人才全球化。

当前，中国企业正在加速融入世界，成为全球产业发展的重要推动力量。在这个过程中，一方面，国外企业纷纷挺进中国，在中国布下更多、更实质化的棋子，将更多与世界同步的理念、产品、技术引入国内，也促进了中国工程机械产业更快的发展。同时，中国企业也在加速出海，大力推进国际市场拓展。目前中国企业的海外推进，已经初步告别简单的产品出口模式，转而投向海外建厂、海外收购等高阶方式。这“一进一出”之间，中国工程机械产业整体竞争实力，正在与世界最先进水平之间全面对接。

目前，世界的大门对中国正越敞越开；身处全球，中国工程机械行业，中国企业正进入一个史无前例的战略机遇期。但身处这个开阔的、被全球化日益夷平的市场，“中国力量”所遭遇挑战也将比预期来得更猛烈。为此，中国企业必须正视与全球行业50强最前列竞争伙伴技术创新、在全球的本地化能力的差距，在全球战略制定推进、全球标准适应、管理半径与能力提升及文化融合等大量问题上，迫切并精准地寻解。

具体而言，要完成这场历史性的推进，精准定位全球战略竞争景况，下一个五年和十年，当市场浮力趋于稳定时，以徐工为代表的中国企业，首当其冲的任务就是在成长动力上将以变革调整为重心，重点将“规模为标的”的竞争模型转化为“价值为靶心”的竞争力体系，将增长质量、用户价值元素深度植入技术、创新、品牌、模式变革、产业链合纵连横的成长再造中。

可以肯定的是，当中国企业的实力不断增强，当我们向世界水平逐步看齐是，全球工程机械市场将向中国企业打开大门，届时我们的竞争力坐标也将延展到海外更广阔的区域。

工程机械产业高峰论坛——巨头们的对话（附第一场对话纪要）

主持人芮成钢：欢迎大家回到我们论坛现场，我们今天下午正如我们上午预告的一样，要进行我们的 T50 领袖论坛。接下来掌声有请第一场论坛的嘉宾：小松株式会社社长野路国夫、斗山 Infracore 建筑设备总裁兼首席执行官托尼·海尔山、特雷克斯董事长兼首席执行官罗纳德·笛福、徐工集团董事长兼总裁王民、中联重科董事长兼首席执行官詹纯新、广西柳工机械股份有限公司总裁曾光安，有请各位。

今天下午的第一场论坛，上午大家在演讲当中都不能回避的一个主题，是对宏观形势的一个判断，我们最近我记得和纳斯达克的

CEO 做了一次专访，当时他说在他自己作为纳斯达克的 CEO 的职业生涯当中，从来没有看到过任何时候全球的资本市场因为宏观的震惊的一些格局的变化，而出现如此具有戏剧化的大幅度的波动和动荡，昨天晚上全球的股市，从北京时间来看，也都是在持续跌。今天这场论坛，我们可能要把世界经济目前的状态给大家做一个分析，想请我们业界的各位领军者，从你们所接触到的行业数据、事实和这些具体的一些信息，给我们分析一下目前全球经济的最重要的挑战在什么地方？

首先我们请曾光安先生回答。

曾光安：这个话题是比较有挑战性，作为柳工来说，我们都是从微观来看宏观经济。我个人理解是这样，在全球目前经济形势确实在一个错综复杂阶段，从欧美的情况来看，经济有可能再次下滑和探底。我们所看到的全球如果从区域来看，新兴市场依然保持一个良好的趋势，虽然中国今年的经济增长速度有所放缓，特别是政府在控制投资方面有了很大的努力，来抑制物价的增长和原材料价格的增长。所以从全球来看，我们看到了巴西、印度和俄罗斯依然保持上升的趋势。同时我们也看到拉美地区、东南亚区以及非洲区的整体状况我们认为还是不错的。所以对工程机械行业影响来讲，从中国企业来看，我们影响不是太大。在欧美市场，本来中国企业的份额就不高，所以欧美市场的经济稍微疲软，对中国企业影响是不大的。

从未来看，我们希望欧美的经济能够稳定下来，如果中国的经济进一步进行宏观调控和压缩固定资产的投资，对全球的产业会有比较大的影响。因为我们知道过去金融危机过程中，从日本、韩国，包括美国的一些企业，他们很多的收入增长都依赖于中国市场的增长。现在中国市场不增长了，欧美市场又出现问题，下一个对我们行业来说增长的热点在什么地方？这个是大家都在思考的问题。

主持人芮成钢：谢谢曾先生。笛福先生来自美国，现在我们对美国的担心比较多，这两天我们新闻里面看到希拉里副国务卿用严厉的词语逼中国人民币升值，要联合世界其他国家一起来跟中国提出抗议，同时我们又看到像占领华尔街这样的事情，总体来说，这里面都和华盛顿政府瘫痪状态有关系，所以今天早上夏斌先生说，原来奥巴马的经济顾问委员会重要的成员，也曾经是哈佛的校长，说美国有可能会像日本一样，有一个逝去的十年，这种可能性有多大，请笛福先生帮我们说一说。

罗纳德·笛福：我这里不愿意作为一位政治家来评论，我更宁愿用我企业家的身份来回答，美国的经济我觉得会出现很大的变化，但是美国本身从基本上来讲，还是很强劲的，美国的企业和行业是很有能力的。在美国，现在是有很多的创新精神，但是我们有自己的问题，我们有很多的天才，我们必须应对我们的问题。有一些欧洲的国家，现在状况和美国也比较类似，但是我们还是能够应对这些问题的。

我觉得货币是一个很难讨论的一个话题，中国的货币很明显已经强化了，在过去的几年当中，中国的货币非常强劲。我觉得中国

货币必须得以良好地管理，作为一个企业家，我们觉得中国货币的强大，能够影响到中国总的优势和力量，我觉得大部分的企业界人士都觉得这个话题不应该让政治家参与进去，我们觉得应该让世界的市场来发挥作用，去决定货币是升值还是贬值，在美国的经济当中，确实是有危险的，我们有那么多的债务，这是一个主要的担忧。

同时，我们政治系统不稳定，无法达成具体的行动计划和决策，无法达成具体的解决的方案，这都是问题。但是我要鼓励大家，要记住美国人是有着精神的，我们的精神是很难去替代的，我们也有能力去克服困难，我们已经拥有这样的一个不稳定的政治体系，它已经持续了两百多年了，尽管有这样的政治体系，我们还是不断地向前发展的。确实我觉得美国是存在一些问题的，但是我觉得这些问题必须要解决。全球的经济现在联系超过了以往任何一个时刻，如果中国感冒了，美国也会生病，如果美国生病了，也会影响到其他的国家，我们都是相互连接在一起的。我们很有幸的是，我们有一些共同性，我们是集中关注这些共同性的。

主持人芮成钢：那么正因为如此，我们现在是非常关注美国所发生的状况的，你可以看看华盛顿的政治的问题。你觉得美国是否需要一个能够解决美国的不稳定的政治体系问题的总统，是否需要这样的一位总统呢？

罗纳德·笛福：我觉得美国的总统当然要支持企业的发展，我们国家现在存在轻企业的态度，如果你问奥巴马，他是否会支持企业的发展，他当然会说我支持企业的发展，但是你问很多企业界的人士，他们对这个问题的回答是不确定的。不确定性实际上是非常地糟糕的，和反对一样的糟糕，因为存在不确定性，会让人们去推迟决策的做出，我们现在要进行大选了，大选会做出很大的改变，美国要降低税收，需要鼓励制造业的发展，需要降低尽管，只有这样做才能够成为美国所想要成为的经济引擎，我们要看一看谁会在大选当中获胜，但是我觉得降低税收，提高创新的精神，支持制造业的发展，将会促进美国经济的发展。

主持人芮成钢：换句话说，这会使美国回到发展的路径上去改进就业的机会，为了改进就业的机会，必须给企业的领导者去提供鼓励，让他们去进一步地投资才可以是吧？

罗纳德·笛福：是的，完全如此，如果没有工作会造成这个问题，如果是有工作的话，就不会有税收，人们都觉得，当然你可以对那些富有的人士征税，会解决所有的问题。但是你知道富有的人没有足够的钱去交税，让我们去解决所有的问题，我们必须创造就业才能够解决所有的问题。

主持人芮成钢：非常感谢您，他对美国的情况做了非常精准的分析，华盛顿政治的瘫痪，他也非常含蓄地表达了美国人士对奥巴马总统的不满，认为他没有给企业提供足够的激励机制，这也是没有让美国的就业问题得到很好的缓解，因为说到底，就业需要企业家来创造，如果打击了他们的积极性，工作就很难去被创造。其实现在说到宏观的大的这些挑战，现在全球资本市场也好，最大的宏观因素，除了美国的问题之外，就是欧洲的债务危机了，欧洲债务

危机有各种各样的说法，前一段时间传出来，说他们要放弃希腊，现在看起来这个不太可能。现在最大的问题，大家都认为是意大利，因为意大利的风险敞口太大了，如果说德国有能力救助希腊可能还可以，但是要想救意大利，难度就太大了。我想詹先生，因为他的收购是在欧洲完成的，可能对国际的经济形势认识会比我们深刻，请詹先生给我们分享一下。

詹纯新：应该说最近跨国并购上有一个劲头，收购 CIFA 以后，紧跟着就是金融危机来了，那天听到西法的情况，我讲了一句话，我说我怎么这么倒霉，在酒店自己开车在车库里面，坐在车上坐了两个小时，应该说对于企业的冲击是比较大的。

但是在这个金融危机当中，对西法来讲，主要是感受到市场箫条了，产品销售碰到问题，各项经济指标都开始往下滑。但是在这个时候，我们觉得还是可以做自己应该做的事情，那就是抓紧时间整合，把欧洲的好的技术，行业内好的技术，向市场好的区域，比如说中国，这样去加强协同效应，让我们收购的这个企业有比较好的一个经营能力，这就是我们感受到的一个欧洲的金融危机，那就是市场的确不好。

主持人芮成钢：谢谢，接下来我们再请野路国夫先生给我们分享一下日本企业的观点，我曾经听很多日本战略家、学者，包括日本的企业界人士都说，说日本的经济确实有失去的十年二十年，这个是有争议的，现在处在一个日本是个老龄化的社会，人口老龄化，是日本很大的一个现实的挑战，日本的企业在全球经济增长前景不是很好的情况下，日本国内老龄化问题又非常严重的情况下，日本的大企业，这个时候要去生存发展，很多的时候要考虑到做国际的企业，把生意做到国外去，这样不管日本国内老龄化也好，教育问题也好，包括日本频繁更替首相，这种政局的不一定可能对经济产生伤害的情况下，可以通过海外的世界各地的业绩，来弥补国内受到的一些外部因素的影响，想听听他的高见，是不是小也是这样一种战略？

野路国夫：关于到世界经济的情况，从 2002 年开始，从美国、欧洲到日本，七八年的一个周期，有经济的波动。作为经济，我们是一直在增长的，美国也好，欧洲也好，日本也好，基础设施在九十年代已经完成了，从 2003 年开始，全球化发展得更快，而且全球的经济也发展很快，特别是中国的经济发展很快，中国经济发展牵引了世界经济的发展。

中国有很多资源，所以我们生产了很多矿山用的设备，从 2003 年到 2008 年一直保持增长的态势，然后发生了金融危机，最早恢复的也是中国，还有亚洲和巴西等新兴的经济体，牵引了世界经济的恢复。经济危机以后的发展来看，没有美国和欧洲也可以保持这两年的增长，特别是这一两年，中国牵引了全世界的经济发展，我们是这样认为的。

但是今后有很大的潜力，在新兴国家，有很大的潜力，有中国、亚洲、巴西、俄罗斯，今后十年二十年，还有非洲，这些地方今后在不断地增长，作为潜力，我们的潜力是在新兴国家，这是没有错

的。但是从短期来看，现在中国的企业有紧缩，有调整，在一段时间内，可能还继续进行调整，所以不能光靠中国一个国家来牵引全世界的经济，只要美国没有得到恢复，所以这个不能持续的。所以从北美来说，人口也在增加，所以北美的经济还有潜力。我们认为北美明年和后年会得到恢复，这样的话，中国、亚洲、南美也会迎来一个增长的局面，这是我对世界整体的动向的看法。

从这样来看，我们日立的老板也说了，我们这个工程机械今后还是一个有增长势头的企业，今后在亚洲，在其他国家还有很大的市场，还有很多矿山和工程建设，我们这个行业今后还是很有增长的势头。我们日本的制造业该怎么做呢？刚才你也说到，日本老龄化的社会，中国十年，二十年后，可能也会跟现在的日本一样，所以我们走在前面，已经进入了老龄化的社会，大家也把我们做一个参考，在老龄化社会也能够做得很好，今后大家可以以我们的例子为参考，来把我们的国家建设得更好。

我们也要培养更多的人才，我们日本的制造业，我们该走的路，从需求来说，是在新兴国家，中国、中南美洲，这些矿山还是很多的市场，我是这样认为。但是日本国的小松是怎么生存下去呢？当然我们在日本要开发出最新技术，开发出最尖端的技术，而且在各个国家进行生产，然后取得发展。比如说在中国，我们三百亿到五百亿的投资，70%是在中国进行投资，我们在中国获得利润，然后我们把这些利润拿回日本去，譬如说有些股份的分红等等，这些钱我们要进行新的技术开发，我们要以这样的方式，在一段时间内，实现我们日本国内小松的发展，今后我们可能要走这样的一条路线，我们也只有这样的路线。

我们日本的研究机关来看，我们现在有震灾，地震发生以后，今后三年、五年，我们会有一个稳定的需求，因为日本灾后要重建。虽然中国有经济的下滑，但是日本国内会有一些需求的增加，从长期来看，日本国内不会有很大的增长，从长期来看，我们只能走技术开发的道路，这是非常重要的。

关于老龄化的问题，现在我们 60 岁就退休，将来呢，可能要 65 岁，70 岁才退休。我们的劳动人口会不足，我们到老龄化的社会以后，老人和年轻人都要工作，我们要有这样的企业来承受这样的变化，以上这是我的观点。

主持人芮成钢：谢谢。我觉得野路国夫先生说的很多对中国企业也有借鉴意义，因为中国的人口很快，老龄化也会成为中国社会面临的一个问题，日本很多制造业的今天面临的一些瓶颈，有一天也会同样地困扰中国企业。接下来有请徐工的王先生跟我们讲讲徐工在它的发展历史上，因为见证过很多经济的周期了，而且我想他对很多在不同的周期情况下，不同的战略，有着自己很深刻的了解，您跟我们聊聊您对目前形势的判断，因为现在很多我们接触的国际顶尖的投资人和经济学家都认为，全球的情况来看，至少是和 2008 年一样糟糕的，说二次探底已经开始了，不要再讨论是不是有二次探底，会不会二次探底，而是我们正在二次探底的过程当中，对于

中国来说，很可能外需到了明年上半年有明显的变化，我们可能要开始有一些拉动内需的作用，有些政策可能要做一些微调，我不知道王先生这方面的思考是什么样的？

王民：谢谢，中国的企业都是依靠着中国基础设施扩大和国家经济建设快速发展而成长起来的，尤其这十年有一个快速的发展，这是一块肥沃的土壤。

从今年 4 月份以来，工程机械大部分产品逐月回落，我感觉这种回落是和国家的经济调控是有关系的，也是正常的，因为中国的工程机械市场确实也经历了一个非常火爆，忙于交货，忙于生产的一个时代。在这个时代当中，有产品就行，所以对管理的创新、技术的创新、市场的创新、人才的培养等等，都由于忙于应付交货而耽误了一些时间，或者耽误了一些精力。

同样，在这个市场回归于一个科学，一个理性的发展的时候，作为制造业企业，就要很好地研究客户的需求，研究市场的需求，比如说中国的沿海地区的公路建设，拿江苏来举例，基本上不会再有新公路建设，就进入了一个养护期。那么对养护期的需求，对道路抢险设备的需求是越来越高，因为车流量越来越大，养护的效率要高，不能阻塞车辆。由于交通事故也越来越多，抢险救援到得越早，越能挽救生命，所以这都是一些新的变化。

同样还有一个变化，像中国的水利设施建设，保障房建设，基础设施的建设，还是有很大的投入，包括缓建的高铁、核电站，都会陆陆续续出台。所以中国的市场在回归一个理性和科学的一个阶段的时候，市场有变化，作为制造业就要把自己的调整做好，创新做好。面对着国际市场来讲，我感觉到中国的工程机械产品有很大的客户需求的，所以上午我在发言的时候也讲到，中国企业的高速发展已经使世界工程机械行业发生了一些重要的变化。未来在新兴国家和地区，中国的工程机械产品仍然有很好的市场影响，只是希望中国的企业在营销的时候，要关注上午像特雷克斯的 CEO 讲的，要关注财务的战略性，财务的安全，使得在市场上有一个良好的，或者叫良性的一个竞争，这样能保证整个行业的安全和可持续发展，谢谢。

主持人芮成钢：托尼·海尔山先生，您给我们介绍一下您对于全球情况宏观情况有什么样的看法？以及您认为在华盛顿，以及在欧洲目前所发生的一些情况，对我们的行业会带来什么样的影响？对于你们的业务会有什么样的影响？

托尼·海尔山：我想我在这里有很多的同事都已经就这个话题介绍了他们的观点，对于我来说，我认为目前最担忧的当然就是经济形势了，欧洲的经济形势是让我最担忧的，包括银行的债务，还有主权债务危机，我们是非常地关注这些问题的，我们不知道欧洲是不是真正地能够来克服这些危机，能够在未来的一两个月中，如果不能的话，它可能就会面临巨大的困境，在北美、在美国，我们现在也是非常关注我们的政治体系所出现的问题，我们到目前为止，还没有看到任何真正的成长的机会，我们也没有看到在整个北美的业务环境发生什么样的实质性的变化，直到我们明年 12 月份的时候，

美国总统大选结束之后，我们可能会有全新的变化。

所以这是我们在整个工程机械行业所关注的问题，我们到目前为止，在北美或者在欧洲，我们这个行业并没有看到非常大的成长机会。当然了，这只是我们所看到的业务的一方面，我们知道，对于我们的工程机械行业来说，我们的这个业务规模非常地大，市场规模也非常地大，我们也可以看到，这个市场上也出现了众多的新的趋势，比如像一些小的设备，它目前成长速度非常快，而且我们也知道在美国房屋市场，现在开工率减少，也是对我们这些设备造成了很大的影响。但是在中国我们却看到，就像我同事所说的那样，我们到目前为止，还没有看到这场危机给中国带来太大的影响，昨天我们听到中国的 GDP 的增长有所放缓，降到 9.1%，但是跟其他国家相比，这个增长仍然是非常令人吃惊的。所以我们知道这样的放缓是政府有意为之的，而且我们也欢迎这样的步伐，我们相信在明年在中国的市场将会进一步回调，在这个回调过程中，会更加理性地发展。我们知道中国经济在这样的控制中，不会再出现在国旗多年中的双位数的增长了，但是我们知道对于很多的发展中国家来说，不仅是位于南美的这些国家，更是位于其他的新兴国家来说，他们都是希望能够抓住在新兴市场中所涌现出来的机会，因为我们认为这个市场将会是我们未来几年成长的所在，谢谢。

主持人芮成钢：谢谢，接下来想问问曾光安先生，刚才罗纳德·笛福先生谈到了很多情况，我们对于美国经济的变化，我们受的影响敞口也是很大的，我接下来想问问你，你对美国最关心的问题是什么？你提给笛福先生。

曾光安：我的问题是你觉得美国政府在人民币升值这个问题上到底是什么样的目标？今天 1 美元换 6.3 左右人民币，你能不能介绍一下这个问题，因为这个问题非常地重要。美国政府想要让人民币升值，然后减少中国的出口，但是我觉得我们应该这样来看，在美国，你们的制造业，你们的产品实际上跟中国的制造业和中国的产品是有很大的差异性的，如果要是中国减少了对于美国的出口的话，你们就必须要从其他的国家进口，所以这对于美国人民来说，也不是一件好事，对于美国的普通百姓来说，他们需要价廉质优的商品，来满足他们的日常生活所需。

罗纳德·笛福：我非常高兴我听到了一个很简单的问题，我们在美国有这样一种说法，我不知道这句话是不是能够很好地翻译成中文，我们的这句话是这样的，我们想要保留住我们的蛋糕，在另外一方面，我们又想把这个蛋糕给吃掉，我们想吃着碗里的，又要看着锅里的，我不知道这是不是真的能够实现。

对于美国人来说，我们一直都受益于这些低成本，以及质量相对来说还算不错的中国产品，在过去的二十年中，我们一直在享受着这种产品。更为重要的是，在过去的十年中尤为如此，我们现在所需要做的就是，我们去看一看沃尔玛，我们可以来看看沃尔玛的中国和美国的沃尔玛，我们就能看到，在美国有非常多的消费者，他们在购买这些价格非常具有吸引力的产品，所以我要在这里告诉中国人民的是，谢谢大家，因为我今天穿的袜子，还有很多我们家

的东西，全都是高质量的，而且成本也是非常合理的，价格也很合理的中国制造的产品。

但是在另外一方面，我们却在抱怨说，我们有很多的工作都被中国人给抢走了，这也是为什么我说我们既想保留住我们的蛋糕，但是我们又想把这个蛋糕吃掉。所以呢，当我们在抱怨中国货币的时候，我认为这实际上是一个具有很强的政治意愿所驱动的一种做法，而这种政治行为是永远没有办法解释宏观经济的问题的，而且它也从来没有办法把故事向美国人民真正地去说清楚，没有办法告诉美国人民真相。我没有办法回答你到底中国的货币应该怎么走，我只知道，就在几年前，汇率还应该是超过 8 以上的，但是现在呢，大概是 6.3。所以呢，我们看到实际上人民币已经在过去七八年中，有了很大的升值了。

我个人的态度是这样的，我认为中国政府已经采取了非常有力的做法，来平衡以及加强中国企业的成长环境，这样的话呢，中国企业能够最终的在全球市场上靠他们自己的力量去打拼，而非是通过保护货币来去帮助他们。但是我觉得中国在这方面，当然了，还是需要有几年的工作要去做，但是我觉得这个目标也不会需要太长的时间去实现，因为在座的很多的同事，你们自己都生产非常棒的，非常优秀的产品，而且你们目前在中国所生产的这些产品，已经能够在世界市场上，与世界领先产品去竞争了。

但是我想要告诉我在华尔街的那些美国同事们，你们一定要非常谨慎，因为我们现在还有大洋把我们隔离开来，我们还有第四级的发动机的监管原则，这是非常复杂的原则，而且我们还有自己的一些在贸易方面的保护障碍和壁垒，所以我觉得我们需要在这里采取一种平衡的观点，我们需要认识到我们这两个国家在未来，实际上我们两个国家的命运是相互密切地交织在一起的，我们的成功也是密切交织在一起的，不要让这些政治家们去对于我们的经济关系造成任何负面的伤害，而且就像我今天上午所说的那样，竞争能够让我们变得更加优秀。所以呢，如果在华盛顿的政客想要问我有什么观点，我就会告诉他们，让我们自己先把我们自己美国的事管好。

主持人芮成钢：其实美元也是在贬值，有 QE 的政策，实际上它也是使得整个货币的环境正在复杂。但是毫无疑问，我知道我们需要在白宫，或者美国的国务院，需要有您这样的发言人就好了。事实是他们现在还没有你这样的人才，所以现在华盛顿为什么还有这么多的问题，因为他们需要更多聪明人士来帮助他们。

再接着这个往下延展一下，刚才我们说到全球经济的大格局，在这样一个变革的时期，刚才王先生已经提到了，今天上午曾先生也提到了，工程机械行业需要特别注意的一些问题是什么？前一段时间如果总结一些教训，或者说总结一些比如说我们应该分享的一些经验，您觉得应该是哪些，哪些问题应该我们特别地去回避它？

詹纯新：作为工程机械行业，尤其是在中国这个市场，应该说这几年大家都由于自己的努力，都获得了比较好的成长，应该说在这个市场上，增加非常快，现在面临的形势，应该说中国经济发展

速度放缓，国家的稳健的财政政策，还在继续，当然有活力，有动力的是保障性住房建设和水利建设，以及城镇化率的提高。

但是从总的来看，这个市场的发展速度开始放缓，应该说今年五六月份，工程机械市场的需求开始放缓，工程机械企业发展速度开始出现拐点。但是各个企业现在由于前几年的形势非常好，也由于我们现在工程机械企业大多数是上市公司，从股市当中，大家募集了一些资金，在好的形势下，大家更多想的是投入，希望不断地扩大产能，来提升自己的发展速度。这时候就是说市场规模尽管在上升，明年还会有增长，但是整个速度，整个增长的规模，增长的速度开始放缓。

但是我们现在的产能是在急剧地增长，这时候一个突出的问题就是产能过剩。虽然在今后几个月，乃至今后一两年，如果是八点几 GDP 的速度的话，应该说中国工程机械面临的产能过剩的问题，是非常严重，也导致在市场上竞争会非常激烈。我认为这是中国工程机械面临的一个突出的问题。

怎么解决这个问题？其实今天上午听 Ron 已经讲了这个问题，怎么样控制这个产业规模，我非常同意他的观点。但是我觉得还有一条，我觉得应该在整个行业内，大家应该有所整合，对于资源进行整合，来应对这个市场规模的发展速度的下降，我认为这是中国工程机械市场面临的主要问题。

主持人芮成钢：王民先生，你觉得刚才詹先生说的，他很明确地提出来出现了产能过剩的问题，但是如果你问一些学者，从他们的角度看，他们不认为确实存在产能过剩，您觉得呢？

王民：我觉得詹总说得对，存在叫低水平的产能过剩，高水平的还没上来，这是中国工程机械遇到的问题。市场回归科学、理性的时候，就要去除一段时间的浮躁，那是培养不出真正的世界级优秀企业来的，所以在这个时候，中国工程机械行业，所有的企业，所有的董事长、总裁都在思考，也在做，我们如何能够在规模比较大的情况下，在前一段时间，赚了个盆满钵满的时候，我们应该思考下一步怎么样这个问题。

主持人芮成钢：曾先生有没有不同？

曾光安：我认同王民先生的观点，如果说按一个高质量的标准来看，中国的产能是不过剩的，现在中国很多企业的产能是生产低质量的，低技术的产能，所以这种产能，我认为在这一轮调整过程中，会逐步地淘汰，中国的企业再加大技术投资和产品研发，生产出更高质量的产品，这样的产能我认为还有很大的增长空间。

主持人芮成钢：野路先生，刚才您在演讲当中也提到，现在以中国为代表的这些新兴市场国家的增长，对于像小松这样的企业来说，未来是很重要的。在新兴市场进行拓展的时候，您觉得新兴市场普遍存在的，不一定是中国，这些风险是哪些？比如刚才提到的产能过剩，容易一个项目好，大家一窝蜂地上等等，在小松的战略当中，对于新兴市场国家，特别是像中国这样，这几年发展特别迅猛的新兴市场国家，你们怎么来评估这些风险呢？

野路国夫：我们也担心美国今后发展的情况，如果是中国一个

国家，只是在中国国内进行，我们会非常地疲惫，新兴国家有很多的国家，都会有这样的问题。那么日本之前也有同样的一个问题，中国今后也会面临同样的问题，刚才王先生也说过，中国国营的企业，它们今后也要在这方面，质量要进行提高。所以说技术水平都比较高的企业，今后要多多培育出来，要参与国际市场的竞争。从小松的战略来看，我们这边是对于中国国营企业的销售，我们这边可能不会太多地去销售到这个范围，我们还是希望定位能定位到一个客户比较能接受的一个高端产品的推出，这样即使是市场的占有率降低的话，我们也觉得能够承受，这是我们必须面对的现实，也是我们必须走的一条路。中国的国营企业，他们如果能够提高质量，中国整个市场也会优质，要有质量，也要有一个很好的竞争品牌，所以我们希望有这样一个环境。从厂家来说，希望有这样的一个竞争环境，这是很健全的一个市场环境，所以我觉得这样的话，会得到一个符合国际规律的市场环境，所以我们的战略不会有太大的调整，我们也不会盲目地追求生产能力的扩张，我们是采取这样的做法。

主持人芮成钢：托尼·海尔山先生，您觉得在产能问题方面，在新兴经济体当中，尤其是在中国有什么样的表现？还有哪些宏观上的不确定性，您觉得是对政策很敏感的？

托尼·海尔山：我们觉得产能过剩在中国是开始出现了，主要是很多的参与者都进入到了这个市场，我们是有很大的担忧的，因为这会给我们带来很多的压力，但是我们觉得在中国工程机械产业当中需要进行整合，要集中关注售后的服务，要在销售之后去关注客户的需求。在发展中国家有一些问题我比较担忧，很多的同事他们将要或者已经在这些发展中国家建立了自己的公司了，我们有一些担忧，我们担心在接下来的几年当中，在这些发展中国家，比如说俄罗斯、巴西、印度，会出现产能过剩，还有其他的一些新兴市场上，也可能出现产能过剩。

同时，我们也是比较担心价格的压力，现在价格的压力是比较大的，我们要运营这些工厂的话，必须要去降低成本，现在还有很大的股东也要进入这个市场。

主持人芮成钢：Ron，您有什么样的预期呢？您觉得中国的这些公司，他们发展的战略是什么样子的？您在中国是有一些合作伙伴的，你们要创建一个更大的蛋糕，要去提高市场份额，您有什么样的战略？您怎样去帮助中国的同事和合作伙伴去发展，怎么样能够让工程机械行业创建一个更大的蛋糕呢？

罗纳德·笛福：在中国的市场上，你知道发展是非常强有力的，中国市场很具有吸引力，但是我总是会考虑到普通人所考虑不到的一方面的问题。当我们进入到一座大楼的时候，我总是会想怎么出去，因此我觉得我们应该去看看这些趋势，然后要特别地小心。Tony 刚才指出了，当大家都产能过剩的时候，不管是在中国，还是巴西、俄罗斯，我觉得如果大家都投入产能的话，再进去将是比较难的，我希望大家能够去思考一下企业运营的三条腿的凳子，如果说你坐在一个三条腿的凳子上，三条腿必须结实才可以。

第一条腿是客户，你需要有一个比较好的客户的价值的定义，在这开始在在最后，都要关注客户的需求。

第二条腿是团队，即公司当中工作的这些人，他们需要知道他们有一个安全的未来，他们能够在公司实现自己的潜能。

第三条腿是投资者，投资者必须要获得回报才行，如果说你的整个的企业的战略，包括要给客户一切的话，我觉得股东和团队的成员都会有损失。如果说你的战略是要赚很多钱，使股东获胜，而使你的团队的人员呢，会有损失的话，这也不行。所以我们必须三条腿都结实才可以，我们需要去看一看我们的业务的组成部分，去看一看他们是否能够提供附加值，而不仅仅只是提供成本，成本不是一个可持续的优势，成本很重要，它是临时性的、暂时的，它不具有可持续性的。如果说我们有稳固的三条腿，我们的业务运营将会更好。

主持人芮成钢：野路国夫先生，您对中国同行，中国的同业，这些企业，包括这些企业的领军者们，有什么样的期望？

野路国夫：中国从 2003 年一直都是经济发展得非常快，特别是现在苏州这边的公司，有各种各样形式的发展。从现在中国生产能力来看，我们希望会有一个提高，但是这种成长的话，只要是能够成长下来，今后的市场应该不会有什问题，有很多人进行投资。但是如果进入一个稳定的成长期，我们也是觉得现在我们的成长也会有一些限度。所以我们希望互相能够竞争，如果只是在中国国内竞争，这样会非常地劳累，我希望能够进行一个全球化的布局。所以对中国国内的这些企业，我们能够进行一个公正、公平，比较合理的一个竞争，所以我们希望能够达到这样一个状况，最后我们才可以把这个成长进行一个加速，然后进行革新，来进入到国际市场当中，我希望中国的企业是这样去发展，如果不是这样的话，我们可能很难去适应。比如就像美国的企业和日本的企业，和中国的企业，它们今后才可以一起去竞争。中国国内的竞争受到要把它健全化，这样才能够有助于在国际进行管理，有助于进入到国际市场，这是中国五年以后，十年以后以这个方式来进行增长，今后联系到国际市场的进出。

主持人芮成钢：托尼·海尔山先生，您对中国行业的领导者有什么样的期望？

托尼·海尔山：我觉得中国的公司要寻求全球化的发展，要走出去，这是它们必然要走的一条道路。在过去我们已经看到了，如果再回去 35 年，日本的公司会那样做，回去 25 年，韩国的公司也会走出去，它们都必须都出去才可以。中国的市场非常地大，将来也会继续保持这么大，因此我觉得毫无疑问，中国的公司一定会想在全球范围内销售他们的产品，使他们的产品遍布世界各地的角落，我想重申我刚才提到过的，即我们要有正确的关注点，当进行国外的竞争的时候，我们要有自己集中关注的要点。

首先我们要集中关注客户的需求，我们要去照顾他们，满足他们的需求。

第二点我要说的是，我们需要采用一种比较好的方法，必须要

遵守特定的原则才可以，要遵守法纪。同时，我们可以让价格来起到主导的作用，让市场机制发挥作用。在历史上，我们可以看到，我们通常去追求市场份额的提高，而不考虑股东的收益，从长期来讲，这种方式是不行的。

主持人芮成钢：谢谢，我想顺着刚才的话题，有请台上三位中国业界的领军人物跟我们分享一下，从产业的角度，刚才我们提到了，和竞争对手有一种合作竞争的关系，大家要合作，把这个产业做大、做强，做的可持续，然后竞争者再去分更多的一杯羹。最后我想请你们聊一聊你们最讨厌的竞争是什么样的竞争？最憎恨的竞争是什么样的竞争？最希望看到的竞争又是什么样的竞争？你们最喜欢的竞争对手是来自国内还是国外？你们对于国际的这些巨头们，对他们有什么样的期待，希望你们走出去的过程当中，他们扮演一个什么样的角色？从王先生开始。

王民：我是从后面开始说，隔壁的野路先生，他领导的小松公司，我还是很钦佩的，他的姓很好，野路，路子比较野，所以发展得很好。当时在六十年代，卡特彼勒要和三菱合作进入日本的时候，小松公司推出了一个 A 计划，应该是叫绝地反击，提高产品质量入手，把小松的产品质量做成了世界一流的。至今你们仍然是卡特彼勒最强有力的对手，他们曾经跟我讲过，他们走到哪里，只要看到你的广告，他们心里都很不舒服，说明你很厉害，路子比较野，我很羡慕。

但是野路先生领导的小松呢，他给川崎公司提供液氨挖掘机的铸造件，有点控制量了，不知道这个控制量是什么原因？是控制你自己呢，还是控制你同行业的伙伴呢，这可能是他的一招吧。我想跨国公司走过的道路，都是中国企业必须认真学习的，但是学习不是简单地追随，简单地模仿，而是要走出一条新路子，中国还是缺少一些创新，这些创新的东西还是需要企业家追求的。

在市场竞争当中，实际上中国工程机械的企业，可以说个个都是好样的，都是在一个充分竞争的时代和国内同行的对手竞争、合作、发展，和国外的同行竞争、合作、发展，大家练就了一身比较高强的武艺，所以今天敢在这儿讲要走出去，中国的工程机械企业还是有点底气的，因为这几年确实确实有所进步。

但是我要讲的最重要的一点，就是切忌浮躁，切忌盲目地去追求所谓的一些你难以到达的东西，不然你会累得很厉害。刚才芮成钢先生特别问到我最讨厌的竞争者是什么？我最讨厌的就是老是偷人家东西，老是去不择手段地恶性竞争，这个不好，这个违反了中国人的道德思想和文化，也违反了行业的思想道德和文化，我感觉这样的竞争不好，不利于企业的发展，也不利于行业的发展。

国外的竞争者也有一些竞争手段，总的感觉就像刚才托尼·海尔山先生讲的，要更多地关注股东的效益，关注你出售产品钱能不能拿回来，效益能不能得到，这就不是一种恶性竞争。所以今后希望我们这个行业能够各自发挥优势，能够有一个自律的一个原则，我也希望中国工程机械行业能像日本和欧洲的一些国家，也包括美国的一些行业协会，能够更有一些约束性的道德的规范，谢谢。

主持人芮成钢：非常精彩，詹先生。

詹纯新：我始终坚信这么一个理念，的确包容能让企业做大，诚信能让企业做久，今天有三位，他们都是做得非常好的美国企业、日本企业，而且都是有好几十年的历史，甚至是上百年的历史，而且他们做大了，我认为从他们这儿学到的就是包容，学到的就是诚信规范经营。像 Ron，他今天介绍的时候，他并购了五十家，这五十家不仅仅是在中国，他是在全球，当然我们卡特彼勒和小松，都是一个全球化的企业，他都是包容多元文化，所以他们做大了。

所以包容和诚信对于企业来讲，是非常重要的。这点我们应该向国外同行学习。

那么对于国内来讲，我非常赞同王董事长所说的，讨厌恶性竞争，不规范的竞争。因为恶性竞争和不规范竞争，只会损害行业的利益，最终也是损害自身的利益。

我有一个建议，我建议我们行业，家有家规，我们希望行业有行规，谢谢。

主持人芮成钢：詹先生说得也是非常句句在理，说到竞争的有序进行，这个时代因为手段越来越高明，现在是一个网络水军的时代了，竞争如果不通过文明的方式竞争，竞争也变得非常复杂，更加难以应对了，曾先生。

曾光安：中国的企业进入到美国、欧洲、日本、韩国，甚至印度、俄罗斯，这些国家都有很多的规定，你的产品进来必须满足他的要求，从某种意义上讲，这就是他这个行业的行规，从贸易角度来讲，可能是一种技术壁垒。所以中国这个市场，我觉得是过于开放，因为中国工程机械行业到目前为止，没有严格的规定这个行业的技術标准和准入标准。所以来自全球各地的投资者，他都会按他的规矩走，所以我认为中国是一个非常公正和开放的市场。

刚才有哪位先生说中国不够公平，我认为中国不但是过于公平，他没有自己国家的标准规范，所以这点是我想呼吁的，我们中国的政府、行业协会和企业，必须要建立自己的标准，哪怕这个标准不是世界最先进的，也必须要有标准，第一是让每个人都尊重这个规矩。第二，让那些不能达到标准要求的产品不能进入市场，这样可以大幅度地降低我们恶性竞争的程度，这是我讲的第一个方面。

第二个方面，我们认为中国企业在进入国际市场的同时，一定是要形成一个军团，我非常感谢王民先生给野路先生提了一个很好的问题，我作为挖掘机行业峰会的会长，我们今年非常痛苦，因为日本川崎公司给中国挖掘机企业提供了比较多的元件，但是突然说铸件数量不够的，所以要减产，减产的全是中国企业的产量，这肯定在全球贸易规范里面不是很公平，所以我们希望我们中国的企业在进入国际市场的时候，第一，你每进入一个市场，你要遵守当地的规则。第二，我们中国的企业也要形成一个军团，不要自己相互拆台，现在相互拆台的事情太多了，比如我们中国现在竞争的几个产品，压路机、推土机、混凝土设备等等，我们几个领军的企业，我们走到哪儿，下面一大堆小企业低价去竞争，这样中国企业所有品牌的影响都受到影响，在这里我不是想揭各位的老底，因为我知

道大家到中国来，都是互相提携的，我们中国企业到国外去，很多企业是互相拆台，这样的竞争方法，这样的规则，我认为是我们行业要规范的。

只有第一，在学习中成长，在规范中成长，我相信我们中国的企业，不但可以坚守自己的中国的绝大部分市场份额，而且可以不断地获得全球市场的份额，特别是在一些新兴市场的市场份额，我们中国企业是非常有竞争力的，所以这一点我们柳工和我们中国的一些优秀企业，我们都是非常有信心，我们愿意跟全球竞争对手，我们要建立一个公平竞争、真正合理竞争的这么一个竞争环境，这就是我想讲的，谢谢大家。

主持人芮成钢：刚才听到我们中国的三位行业的领军人物他们的发言，我们可以看出他们三位的发言，这完全事先没有打招呼，但是他们配合得非常好，有着非常好的团队精神，非常默契，互相补台，没有拆台，有军团概念，给我们很多信心，我们希望在这个协会，还有所有从业者的共同努力下，台上我们刚才看到的三位行业巨头之间的默契，这种相互的协调，能够出现在我们整个中国的高端制造业在海外拓展的过程当中。我们再次用掌声感谢台上六位中外行业的巨头们，谢谢。接下来休息五分钟，五分钟之后继续回来，谢谢。

分析师声明

作者具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格，保证报告所采用的数据和信息均来自公开合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响。研究报告对所涉及的证券或发行人的评价是分析师本人通过财务分析预测、数量化方法、或行业比较分析所得出的结论，但使用以上信息和分析方法存在局限性。特此声明。

免责声明

方正证券股份有限公司（以下简称“本公司”）具备证券投资咨询业务资格。本报告仅供本公司客户使用。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。

本报告的信息来源于已公开的资料，本公司对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。在任何情况下，本公司、本公司员工或者关联机构不承诺投资者一定获利，不与投资者分享投资收益，也不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。投资者务必注意，其据此做出的任何投资决策与本公司、本公司员工或者关联机构无关。

本公司利用信息隔离制度控制内部一个或多个领域、部门或关联机构之间的信息流动。因此，投资者应注意，在法律许可的情况下，本公司及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券或期权并进行证券或期权交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。在法律许可的情况下，本公司的董事、高级职员或员工可能担任本报告所提到的公司的董事。

市场有风险，投资需谨慎。投资者不应将本报告为作出投资决策的惟一参考因素，亦不应认为本报告可以取代自己的判断。

本报告版权仅为本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。如征得本公司同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“方正证券研究所”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。

公司投资评级的说明：

买入：预期未来6个月内相对沪深 300 指数涨幅 20%以上；
 增持：预期未来6个月内相对沪深 300 指数涨幅介于 10%~20%之间；
 中性：预期未来6个月内相对沪深 300 指数涨幅介于 -10%~10%；
 减持：预期未来6个月内相对沪深 300 指数下跌 10%以上。

行业投资评级的说明：

增持：预期未来6个月内相对沪深 300 指数涨幅 10%以上；
 中性：预期未来6个月内相对沪深 300 指数涨幅介于 -10%~10%之间；
 减持：预期未来6个月内相对沪深 300 指数下跌 10%以上。

	北京	长沙
地址：	北京市西城区阜外大街甲34号方正证券大厦8楼（100037）	湖南省长沙市芙蓉中路二段200号华侨国际大厦24楼（410015）
电话：	(8610) 68584820	(86731) 85832351
传真：	(8610) 68584803	(86731) 85832380
网址：	http://www.foundersc.com	http://www.foundersc.com
E-mail：	yjzx@foundersc.com	yjzx@foundersc.com