

证券代码： 000157/1157

证券简称： 中联重科

中联重科股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2013-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	申银万国 李晓光
时间	2013 年 06 月 28 日
地点	中联科技园 400 会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书申柯、董秘办范炜、王亚风
投资者关系活动主要内容介绍	宏观经济形势及工程机械行业近况交流。
附件清单(如有)	会议记录
日期	2013 年 06 月 28 日

来访记录

时间：2013年6月28日

方式：现场会议

来访者：申银万国证券联合调研

接待者：申柯、范炜、王亚风

会议记录：

会议记录：

1 泵车二季度情况。

2012年市场需求有透支，预计今年房地产开工量也不会太好。公司商务条款收紧了许多，首付款比例好一些。目前设备新需求也不高，但是对企业来说未必是坏事，因为需求质量好一些。一季度，混凝土板块占比相对低一些，搅拌站、搅拌车占比较大，泵车销量也恢复到正常水平。

2、2013年市场判断。

截至目前的市场比大家预期的低，弱复苏未看到。经济运行模式和往年也不一样，政策还没出台。但资本市场股价已超预期反应，跌破净资产。

3、泵车的转机在何时。

市场潜力仍在，但目前宏观经济政策难以准确判断，且行业存量较大，因此难以判断准确的时点。

4、公司何时开始将风控摆在首位的。

去年四月份，我们已经感觉市场客户需求很勉强。5月启动了调整措施，对信用指标有收紧。二季度因为是销售旺季，感觉调控不明显。9月下旬开始提高首付，合同期限缩短，利率提高，逾期严重的停机、拖车。高管也开始下片区催款。

5、干混砂浆近况。

砂浆订单已经排到了14年，但是公司主要受产能限制。另外，砂浆类技术人员也比较紧缺。

6、农机、重卡、环境产业方面的想法？

有想法，近几年会上，不排除通过合作的方式。

7、塔机海外销售。

塔机海外增长强劲，主要销往东南亚区域。

8、挖掘机的看法。

对于工程机械来说，做规模不能不做挖机，可是市场现状又很尴尬。目前销售较好的小挖毛利率低、客户资质低，越做风险感觉越大。挖机市场也要经过一个过程，客户集中度要提高，资质差的客户要被市场淘汰，实力客户要增多。长远看，公司要做大市场，但是也要把握节奏。

9、费用会有较大的波动么。

1

不会有。

客户签署: 李博光

申银万国证券研究所