

## 独家专访 Clarence Lim

### 您如何看待中国基础设施产业现状？

我主要负责其中一个领域：二手设备租赁。纵观租赁及二手设备市场，若紧跟美国注册管理会计师行业数据便会知道，五月份该（二手设备租赁）数据急剧下滑，不知道六月份的形势会如何。基本上，新机器销售行业也有所下滑，因此这也在一定程度上反映在了二手设备领域。单就租赁业而言，受中国南方雨季影响，情况也不容乐观。在南方，即便我们积极应对，但南方雨季过于聚集也使得租赁业务大幅下滑。因此，四、五月份的二手设备租赁业务面临较大挑战。

### 考虑到七、八月份的天气状况，您觉得其会持续成为一种挑战吗？

我们确实希望降雨有所减退，希望租赁业务能重拾繁荣。事实上，我们已经获得了不少好的讯息，对此也比较乐观。对于第三、四季度的整体工程量如何也得到了些许不同意见，但都相当积极乐观。

### 您是如何进入到这一行业的？

在大学里，我确实进行了不少关于中国的研究，但机缘巧合最终选择进入建筑行业，这是一段较长的过程。之后就职于新加坡一家二手设备租赁公司，我的主要任务是在缅甸仰光从零开始，建立一个公司分支。在此之后，偶然间结识了一位来自卡特彼勒的朋友，最终进入卡特彼勒企业。

### 中国似乎正逐步减少其原材料需求，譬如铁矿石，这对于二手设备租赁产业整体影响如何？

对矿业领域的影响十分明显。有着诸多该类产品活动的矿业大省，其目前交易活动已大范围减少。实际意味着该产业进入了兼并整合与优胜劣汰阶段。

**您对中国能否满足其最新排放标准的信心如何？您期待其对建筑产业有何影响？**

这是一项挑战。在我看来，满足现行排放标准的根源是供应。对于中国政府如何管理供应我还不太清楚。但直到精炼厂的柴油机质量升级为止，要满足排放标准都将会是一项巨大挑战。

**您当前所面临的最紧迫的问题有哪些？**

从消费者的角度来说，虽然该产业正经历兼并期，但还存在些疑问：五年时间里，这些我所兼并的机器会发生什么？制造商是否还存在？何处获得零部件？会有许多问题亟待解决。而随着消费者日趋精明，相信在此阶段之后，竞争和市场最终会让企业强者脱颖而出。

**再制造是都赛公司一项著名业务项目，您对再制造熟知吗？**

是的。在卡特彼勒我们确实设有再制造部门。在我看来，这一产业的关键点是，消费者会随着时间逐渐了解该行业，因此需要找到既满足客户需求，又能平衡价格与价值等式的最佳方案。换言之，客户需要建立自己的数据库。例如，假设我买了一个正版的新部件，其会持续良好运作多少小时；而若是再制造部件，其又将运行多长时间：这将直接导致购买不同部件。

最终，客户会发现这些数据库存在的商业意义与价值。在考虑诸多因素之后，业务与市场的日趋壮大、成熟，

会让越来越多消费者意识到再制造会是最合理的选择。

也存在有部分消费者还并未接触再制造。例如，某些客户负责主要操作或大型矿业运作，该部件承受不起任何风险。但整体看来，该市场已足够广泛，会有消费者需要这一类服务。

### **在租赁市场，有哪些较大的变化？**

尽管转变不尽如人意，但好在还有所改变。最近的增值税改革就对该产业有所影响，但具体包括哪些方面还有待观察，也需要一定时间去显现。整个增值税改革在以不同方式呈现。就我们所知，其对于租赁产业最重要的一点是，直指建筑行业，意味着承包商最终能得到增值税专用发票。作为一家为承包商提供服务的租赁企业，假设我为承包商提供的发票包含增值税部分，这将为承包商增加些许利益。如果承包商获得增值税部分，他们便能扣除其之前的增值税付款。若能看见其中涵盖的所有连接，其对租赁和建筑行业的重大影响便显而易见了。

### **您能详细讲述一下这些变化吗？**

尽管竞争一直存在，但（相较之前）市场上会出现更为专业的租赁企业。中国市场是极富戏剧性的，一旦企业取得成功，接下来就会面临激烈竞争。这种竞争可能不利于企业生存，可能使企业倒闭，但也可能迎来新的开拓。因为竞争的存在，市场才能一直振奋人心。

### **对此您有采取任何措施吗？**

我们确保企业自身完全遵守增值税法规，确保让每位客户理解这一法规。可能卡特彼勒（职员）和我们的经销商会习惯性地有所抱怨，但当新法规付诸实施后，也就自然而然成为了业务的一部分。可能部分人会有些难以接受，但我们处之泰然。

**最近有任何其他政策法规给您的工作带来较大影响吗？**

目前主要是增值税。而我个人的观点很简单，以不变应万变。变化是无止尽的，对于我们所了解的及正发生的政策法规，我们唯一能做的就是竭尽所能，优化处理，服务大众。我们极力预测前景，但绝不会在揣测场景片段上浪费时间。在卡特彼勒，我为我们竭诚为客户服务的业务模式而自豪。