

作为我国最大的工程机械产业基地，徐州有着得天独厚的产业优势。一方面，工程机械门类齐全，采购便捷，设备外运渠道畅通；另一方面，由徐工集团带动的地方特色产业同样造就了徐州特有的经济优势，因此而形成了大批产业人群，从事设备营销、施工以及维修成为徐州特有的职业倾向。近几年，设备租赁服务业开始延伸，徐州人自然没有放弃这样的机会。随着一批服务企业和个体投资的进入，徐州又一次成为工程机械租赁用户关注的焦点。那么，徐州的租赁规模到底有多大？产业构成如何划分，用户怎样去租赁？这些都值得关注。

到徐州去租赁

徐州租赁业市场调查

□ 本刊记者 / 尚小龙





徐州，位于江苏省西北部，是苏北最大的城市，也是由苏、鲁、豫、皖边区组成的淮海经济区的中心。徐州历史悠久，据记载，6 000 多年前，中国厨师鼻祖笱铿因善于调制味道鲜美的雉羹(野鸡汤)而受到皇帝尧的喜爱，遂将大彭(今江苏省徐州市)赐封与他，所以后世称他为彭祖，徐州又称彭城。同时，徐州也是中国历史上第一位布衣皇帝汉高祖刘邦的故乡。由于其特殊的地理位置，历来都是兵家必争之地。而今，徐州已经成为我国第一大工程机械产业基地，以徐工集团为代表的工程机械产业集团已经成为徐州新的代名词。目前，徐州已经建成金山桥徐州工程机械生产基地和铜山县工程机械生产基地两大特色经济板块，制造企业 100 余家，形成了集工程机械研发、制造、租赁和服务等多位一体的链条式经济发展模式。据统计，2006 年 1-10 月，徐州实现进出口总额 15.08 亿美元，同比增长 69.6%，其中工程机械整机出口高达 3.42 亿美元。徐州工程机械整体实力的提升令世界瞩目。

作为我国工程机械龙头产业基地，经过多年的发展，徐州逐渐形成了得天独厚的产业优势。首先，工程机械产品门类齐全，以土方机械、路面机械、起重机械为主流，包括桩工机械、混凝土机械等在内的产品集群基本涵盖所有工程机械门类；其次，工程机械产业基地的形成带动了配套企业的进入。主流配套企业纷纷设厂，国外配套商大批进入，设立配件仓库或进行合资生产，配件供应的时效性大为加强；再者，徐州深厚的工程机械产业文化与技术基础，为行业的发展培养了大批人才。这些产业人群的形成，对徐州乃至国内工程机械行业的发展起到了积极推动作用，更重要的是带动了工程机械服务产业的延伸。服务延伸，已日渐成为徐州新的产业特色。

丰富的徐州租赁业市场

日本东京国际大学教授菅干雄助先生在谈及日本工业经济时曾说,“未来将是二手设备与租赁业飞速发展的时代,他们不仅是日本国内蕴藏的商机最大的产业,也是获利最快的产业。”实际上,这种商业趋势放之四海皆准。早在 20 世纪八九十年代,备受工程机械经济氛围熏陶的徐州人就已经意识到了这一点。

20 世纪八九十年代,在徐工集团的推动下,徐州工程机械产业开始迎来迅猛发展时期,设备产销量连年增长,加上国内基础设施建设的稳步提速,企业和用户对配件的需求急剧膨胀。很多徐州人敏锐地抓住了这一商机,开始自筹资金寻求与配件企业的合作,在徐州代理销售零部件产品。这其中很多从业人员来自于制造企业技术一线,因而工程机械维修也随之大规模兴起,徐州人遍布工程机械行业的各个角落。有业内人士称,长期与用户的交往,使这些企业第一时间感觉到了租赁市场的存在。由于资金压力和设备的间歇性闲置,很多施工企业向销售人员表达了他们的租赁愿望,这种愿望迅速得到了代理商和民营维修企业的响应。部分代理商开始利用 1~2 台设备进行尝试性外租,由于当时市场求大于供,这批企业迅速获得了成功。以进口摊铺机为例,1 年即可收回整机成

本。这种快捷的投资回报极大地触动了各类工程机械从业企业,代理商、维修企业、配件供应企业纷纷介入,租赁设备规模不断扩张。借助于产品门类齐全的徐州工程机械市场以及国家公路建设投资的迅猛增长,徐州迅速成为路面机械租赁的天堂。

租赁商机带动的不只民营企业,某些制造企业为了处理企业不良资产,也开始将积压设备用于租赁。更重要的是,民间个人资本的介入推动了租赁市场的快速发展。工程机械逐渐成为徐州人最直接的投资载体,很多个人也开始从代理商处购买设备,之后再委托给这些企业作租赁经营,有些企业受托经营设备甚至占到了企业设备总量的 70%。不得不提到,由于当地个人和企业投资的增加,社会零散设备增多,这就逐渐造就了一个新的职业人群,我们将其称之为“租赁经纪人”,他们本身并没有或者只拥有 1~2 台设备,但他们可以根据客户的租赁需求调集零散设备,进行集中出租。

到目前为止,徐州已经成为一个多群体参与的工程机械租赁中心。实际上,单一的租赁企业并不存在,绝大多数企业都是同时进行代理、维修、配件供应等多种经营。据知情人士透露,2004 年,在徐州工商部门注册登记的有租赁资质的企业达

3 000 余家。而从记者实地市场调查情况来看,迄今为止,徐州规模以上租赁企业在 100~300 家之间,其中企业资产在 2 000 万

所谓丰富,一方面体现为市场参与的多样性,另一方面则更体现为产品的完整和相关配套的完善

元以上的大型租赁企业在 10~15 家之间。

徐州租赁市场现状综述

设备概况 民营企业是徐州工程机械租赁市场的生力军,受国内公路建设投资拉动,连续多年来设备投资呈现不断增长态势。目前,徐州租赁用工程机械(车龄 3 年内)总资产达 20 亿元,各类设备近万台,其中以路面和土方机械为主。路面机械以徐工、三一、鼎盛、ABG、英格索兰、戴纳派克、维特根等品牌产品为主,土方机械以徐工、山推、现代、卡特彼勒、小松等高端产品为主。这种品牌集中的主要原因是随着高速公路建设质量的提高,用户在设备应用上更倾向于高端产品。租赁企业的设备配置也因此有了新的变化,路面机械逐渐倚重于高端进口设备,以摊铺机为例,徐州租赁市场现有摊铺机大约 500 台,而 ABG 品牌设备就占到了 90 台

徐州租赁市场主流设备品牌				
路面机械				
机种	摊铺机	压路机	转运车	铣刨机
品牌	徐工、鼎盛、英格索兰、ABG、戴纳派克、中联、三一	徐工、三一、戴纳派克、英格索兰、宝马格	徐工、三一	维特根
土方机械				
机种	挖掘机	装载机	推土机	平地机
品牌	卡特彼勒、小松、现代	徐工、柳工、厦工	山推、宣工	天工、徐工

左右。土方机械由于国内产品技术相对成熟,国产设备比较集中。整体来看,大企业国产与进口设备的比例大致在 50%~60%之间。

除了路面和土方机械相对集中以外,其他设备的租赁规模相对较小,并未形成明显规模优势。

人员构成 在我国,由于政府部门尚未建立完善的租赁业管理办法,对租赁企业的从业资格没有严格的

审批制度,租赁业入门门槛较低,加上起步较晚的原因,专业人才相对匮乏。目前,徐州租赁企业的主要从业人员大多来自于制造

企业技术和管理一线,少数人员来自于施工和维修企业。为了弥补人才欠缺,大型租赁公司除采取社会招聘以外,主要依靠企业自己培养。其中营销管理人才多倾向于社会招聘,而基本技能人才,以自我培养为主。

与制造企业不同,租赁企业的服务能力更加明显。从徐州来看,租赁企业的人员构成中设备操作人员占到 56%左右,销售人员占 23%左右,维修服务人员占 14.9%,其余为管理人员(见图 1)。而相对明显的是,近几年销售与维修服务人员在企业总人数中的比重与前几年相比有所增加,这与市场供求关系的变化有着密切关系。在学历构成上,中专和技校学历的人员占据主流,且集中于操作和售后服务职位,研究生学历者极少,低于 1%(见图 2)。

企业在基本技能人才培养方面,一般采用两种方式。第一,依靠所代理品牌的制造商进行定期培训,同时外派人员参加行业组织开展的集中培训;第二,加强企业内部培训机制,积极促进以老带新的传统培养。但是对于大企业而言,人才流失状况依然存在,其中一部分核心人员离开公司开始自立门户,另一部分因薪资原因

流向小的租赁企业。

服务概况 工程机械租赁是一个有别于其他服务行业的新兴业务,它是以施工设备为依托,以保证用户施工作业为宗旨,囊括施工技术和设备技术于一身的服务行业。一个好的租赁企业,一般应该具备以下几个条件:第一,拥有技术先进的施工设备,系列相对齐全,能够满足用户的单一或成套租赁要求;第二,能够保证

没有人刻意地注重数字的完整性,有的只是更多人的激情投入和热血沸腾,这就是真的徐州

租赁设备的正常运行,并因此建立有完善的设备维修和配件供应体系,能够履行对用户合理的服务承诺;第三,服务人员有较高的职业素质,能和用户建立良好的合作关系,以保证工程施工的顺利进展为前提,尽快协调各项事务;第四,建立自有运输车队或良好的运输联盟关系,能够保证租赁设备按时进场。此外,随着用户需求的变化,租赁企业对于施工工艺的有效掌握,也将逐渐成为租赁企业重要的构成元素。

从整个徐州市场来看,大型租赁企业

一般都拥有一批高质量的施工设备。此外,他们还代管部分个人投资设备,由于所接纳的代管设备绝大部分是自己代理销售的品牌产品,设备整体状况良好。有些企业还在设备成套方面作了延伸,成套设备租赁已成现实。丰富的市场资源,对于徐州租赁企业而言自然是一片福地,企业在配件供应上不存在任何压力。但大型租赁企业还是和配件供应商签订了长期的供货协议,用以保障设备故障所需。

在维修方面,绝大多数租赁企业兼营维修,企业本身配有完整的维修体系,采取质保期内厂家维修、质保期外自行维修的策略,维修保证实力较强。一部分维修实力较弱的企业,则更多的采取协议等方式充分利用当地维修资源。在维修保障方面,对于较大的租赁项目,租赁期间,租赁企业除了配备机手以外,还配有 1~2 名维修人员带去部分配件常驻项目部,负责现场设备的维修与保养;对小的租赁项目,则会委派有相当维修技术基础的机手参与现场作业。对于较大设备故障,租赁企业一般承诺省内 12 h、省外 24 h 到达现场。

徐州“东襟淮海,西接中原,南屏江淮,北扼齐鲁”,素有“五省通衢”之称。京沪、陇海两大铁路在此交汇,京杭大运河傍城而过贯穿南北;公路四通八达,北

图1 徐州租赁企业人员构成情况

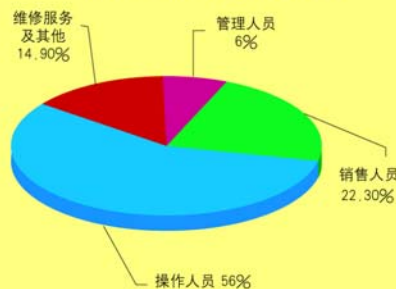


图2 徐州租赁企业人员学历构成情况



通京津，南达沪宁，西接兰新，东抵海滨，是全国重要的交通枢纽。加上近年来，徐州市政府部门对当地特色产业的支持，徐州工程机械外运行业异常发达，每个工程机械市场周围都大批货运公司。在运输方式的选择上，委托外运和自有车队运输是徐州租赁企业的主要外运方式。由于路系发达，设备一般均能在2~3天内到场。

与大型租赁企业相比，小企业的服务能力相对较弱，但丰富的民间设备资源依然保证了他们的存在。一些能够充分调度徐州当地资源的小企业，同样受到了用户的欢迎。

租赁方式 租赁企业和用户需求的多样性决定了租赁方式的多样性。在徐州，传统的实物租赁依然是企业设备出租的主要方式，并以按月出租为主，对于一些零散的个人短期租赁行为则以按天租赁为计，按年租赁的长期行为较少，这与公路施工的阶段性和季节性有关。在设备的提供上，大型租赁企业倾向于从路基到路面施工成套设备和技术服务的提供，而小公司则更专注于单台（套）设备的提供。目前，几乎所有的正规租赁业务都是带机手的设备出租，单纯的设备出租极少。企业在租赁操作上都会尽全力保障用户所需，在自身租赁用设备不足情况下，一方面，迅速调集企业掌握的个人闲散资源，另一方面通过转租调集同行企业设备。这种组织形式并不影响用户的合同条款，用户只需按照原有合同执行即可。

同租赁方式相适应，租金的收取各有不同，一般按双方约定支付，时间相对固定，用户资金压力较小。

运营状况 据不完全统计，2003年前，由于租赁市场求大于供，租赁价格很高，以ABG423型摊铺机为例，旺季月租金有时高达30万元，1~2年时间即可收回设备投资成本，企业盈利增长速度较快。但进入2004年后，由于个体租赁的介入，



徐州汽配城是租赁企业崛起的又一据点



市场极大丰富，部分机型甚至出现了供大于求的现象，ABG423型摊铺机的月租赁价格降至12万元左右，淡季仅在8万元左右，某些设备的投资回报长达5年。目前出现的市场供大于求的原因有两个方面，其一，由于大型制造企业和较早形成的租赁企业的孵化，大批租赁人才相继诞生，他们通过贷款、融资等方式成立了很多新

的租赁企业，企业新生速度加快；另一方面就是民间个人投资的介入，工程机械投资已经成为徐州当地人投资的一种重要手段。而这也造成了两个明显的结果，首先，设备的租金和出租率逐年下降；其次，市场竞争日益激烈，非常规手段增多。据了解，自2004年开始，设备出租率每年以10%左右的速度下滑（见图5）。有专业人士认

图3 徐州租赁市场营业额图示

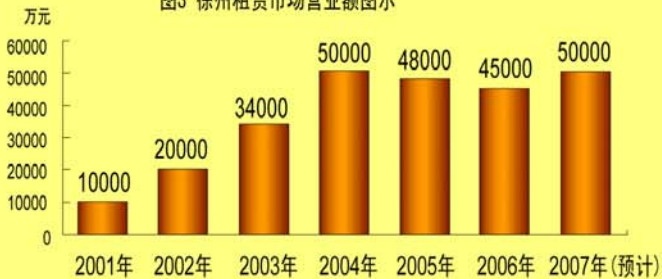


图4 徐州租赁市场营业总额增长曲线

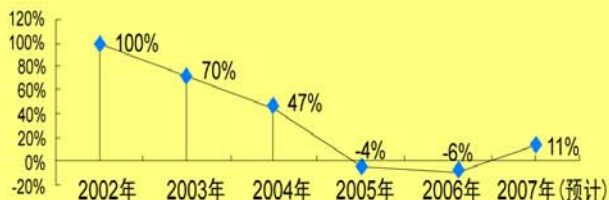


图5 近几年徐州租赁业出租率统计

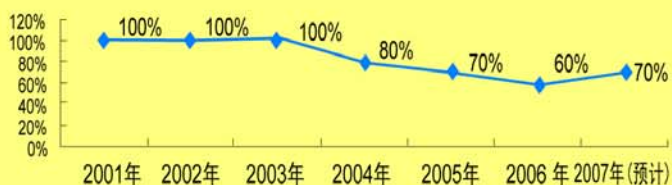
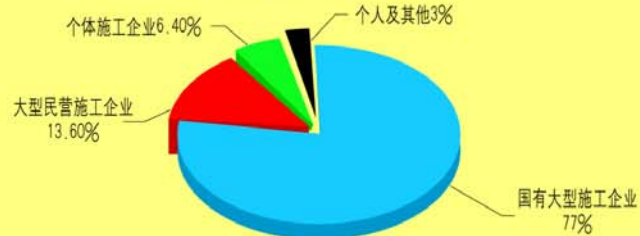


图6 徐州租赁业租赁风险变化情况



图7 徐州大型租赁业客户来源情况



为，出租率的回升很大程度上可能有赖于市场的重新整合，但何时整合，尚无定论。因此，尽管整个行业的营业收入仍然持续增长，但单个企业的盈利能力有所下降。

从统计数据（见图3、图4）可以看出，受国家宏观调控政策的影响，2004年后，徐州租赁行业整体收益有所下滑，这一方面是因为投资过热得到了一定抑制，工程项目相对减少；另一方面则是因为租赁价格的迅速下滑。进入2006年，“十一五”规划和《国家高速公路网规划》开始实施，公路开工项目增多，租赁市场有所回升。据业内人士估计，2007年，徐州租赁业的整体收入将超过5亿元，市场前景看好。

此外，调查中还发现，近年来，租赁风险呈上升趋势，风险主要体现为租金的拖欠（见图6）。这种拖欠一方面来源于工程业主方对承包方拖欠而造成的连环拖欠，另一方面则是个体承包商的恶意拖欠。前者比重稍大。

为了避免和降低租赁可能带来的租金回收风险，租赁企业在客户选择上逐渐有了明确的原则。以大企业为例：首先，与2001年前后不同，承租方先交钱再排队等设备的时代早已过去，买方市场已经成为主流。租赁企业不得不开始更注重新于提高本身服务素质，配备新设备，用良好服务赢得客户认同，竭力避免设备故障误工而造成的主观拖欠；其次，在合作上尽量选择正规、信誉良好的公路施工企业，且以建立长久的合作关系为基础。从调查情况看来，目前大型租赁企业的客户77%以上来源于国有大型施工企业，个人租赁客户较少（见图7）；再次，对于个人承包工程的租赁项目则要求先付款再进场作业；最后，严格合同条款，借助法律手段解决恶意拖欠。从现有情况来看，尽管租金拖欠时有发生，但是死账极少，风险率相对稳定。

租赁用户怎样选择徐州

经过多年发展，目前，徐州已经逐渐形成一条广阔的工程机械租赁生态带，一端是位于徐州市东三环广山段，以倍力集团、徐工路桥、新昌租赁等为代表的大型租赁企业生态点，另一端位于东三环机场路口，是以老牌租赁企业徐州恒基和一批类似于徐州众信行的新型租赁企业组成的工程机械市场，生态带上众多的租赁企业已经成为徐州新的一景。对用户而言，主要服务于公路施工的徐州工程机械租赁市场，自然是设备调集的主要阵营。

尽管徐州工程机械租赁市场异常繁荣，但是仍然存在一些问题，值得用户关注。第一，徐州租赁企业具有多层次性，从

拥有大量设备的大型租赁企业到没有1台设备的租赁经纪人，成分相对复杂；第二，租赁业进入门槛较低，租赁用设备质量层次不齐，同类型设备可能存在以次充好的情况，有些私人出租者为了抬高租赁价格，恶意涂改设备出厂日期，作业指标等，迷惑客户；第三，价格相差悬殊，有些低价竞标者，因本身实力问题不能保障用户的连续施工，有些企业甚至存在机手恶意怠工等现象；第四，市场开发手段形式多样，存在虚假宣传，有些“皮包”公司一

一条生态带的形成不仅仅取决于租赁企业数量的集中，更取决于用户的青睐

拿到进场费就会逃之夭夭。这些现象的存在使用户在租赁选择上往往处于被动，需要把握一定原则。

首先，选择与大型租赁企业合作。在租赁企业的选择上，用户不宜轻信营销人员的口头说教，在与销售人员达成初步共识后，应该从多方面对租赁企业的设备实力、服务能力和业务人员素质等进行全面考察。通过考察了解租赁企业的保障能力，避免虚假宣传带来的危害。

第二，采取招投标机制。为了更好地选择合作伙伴，用户宜采取招投标机制，进行比价招标。但值得注意的是，比价招标必须建立在投标实力相等的基础之上，否则，低价竞标者并不一定能够保障正常施工。

第三，注重企业的服务能力。保障能力直接影响着施工进度顺利与否，在租赁机手和维修人员的配置上，用户企业应该提出适当要求，建立必要的应急机制。

第四，严格合同。在合同中必须明确各方的权责关系，明确设备故障处理时限等细节；对一些小企业的转租行为，最



以倍力集团为中心，目前徐州东三环广山段已经成租赁企业的主要阵营



老牌租赁企业恒基的带动下，徐州机场路口工程机械市场新星崛起



遍地租赁，这一点在徐州毫不夸张

记者手记：徐州现象的背后

徐州，作为我国工程机械龙头产业基地，几十年来，始终是我国工程机械发展的重镇，尤其是在经济全球化浪潮兴起的今天，提起徐州，整个业界无人不知。这种震撼，一方面来源于徐工集团的整体带动，另一方面则来源于整个徐州工程机械产业基地的完善，这就使得徐州迅速成为国际工程机械行业重要的产品研发制造和产业投资基地。长期的产业积累为徐州工程机械企业的发展奠定了坚实基础，配套设施完善，货运体系发达，各大企业赢得了稳健发展的良好契机。但是，从技术层面而言，国内工程机械研发制造水平与世界先进技术水平之间仍然存在很大差距。以路面机械为例，尽管国内产品门类已经非常齐全，供货周期也相对较短，但实际施工质量仍然不能完全与进口设备相媲美，部分产品施工稳定性较差。对于一些国家重点建设项目，国内公路施工企业还不敢贸然尝试使用整套国产设备。从现有市场来看，高端工程机械的市场需求空间依然较大。

毫无疑问，设备租赁已经逐渐成为施工企业设备配置的主要方式，这种趋势不单单是国内施工行业技术引进的结果。更重要的是，随着施工项目制的推进，单个项目部拥有大批全套施工设备的必要性逐渐遭到怀疑，施工量的多少、期限的长短与设备的配套性曾让施工企业感到头疼。但是这种疑虑并未持续太久，从21世纪开始，尝试性的外租配套为企业打开了新的思路，尽管当时没有一家企业敢于完全依靠租赁来配套施工，但星星之火已经点燃。正值此时，国家新一轮的宏观经济调控政策出台，缺乏银行贷款的施工企业在设备的购置上突然显得无能为力。为了能够盘活企业现有资产，施工企业不得不突破性的借助租赁这种新的资源配置方式。而这也让租赁这点星星之后，迎来了燎原的契机。

徐州，一个遍地租赁的市场天堂，这一点毫不夸张。我们惯常看到的贴在路边电线杆子上的房屋出租信息，在徐州突然变成了摊铺机、压路机等大型设备的外租信息，一排排的时尚小店变成了大型设备出租点，叫人如何不震撼。在徐州生存的几千家大大小小的租赁企业之所以能够有其存在的空间，一方面是市场需求空间的存在，另一方面则在于市场资源的合理调度与否。有徐州业内人士指出，与崛起于路桥建设企业的广州租赁业不同，徐州租赁业的兴起，主要依靠民营企业，一个能够充分调度并合理使用徐州市场资源的企业都将取得成功。实际上，徐州很多租赁企业自身并没有超强的设备实力，但是由于他能够适当调度闲散的个人设备资源，能够利用当地丰富的维修市场，能够网络众多的基本技能人才，能够建立以诚信为基础的经营机制，所以获得了成功。这就是设备租赁的魅力所在，也是徐州人的精明所在。

有人将租赁业比作“借鸡下蛋”，我想这并不是坏事，与其让鸡在原来的主人手上不知如何下蛋倒不如借来和气生财。在社会资源极大丰富的今天，谁能够充分调度资源，谁就能获得成功，就能赢得认可，这就是徐州租赁业背后的玄机。

好明确他们之间合同关系，以免造成多方纠纷。

第五，合理协调。施工过程中，用户应该主动加强与租赁企业现场人员的合作，及时沟通，共同提升施工质量。

最后，谨防受骗。在与租赁经纪人的合作中，租赁企业应该严格审查，避免合同签订后出现无设备进场或延迟进场的情况。

严格审查只是预防租赁风险的一种手段。实际上，承租双方是一种合作关系，防范的目的只是为了选择最为合适的合作伙伴。

有专家提出，在现代租赁产业中，工程机械租赁业是其中占较大比重的一种行业。随着新技术、新材料与新工艺的不断应用，工程机械的发展呈现出机电液一体化、大型化、全系列、智能型、经济附加值高等趋势，其构成具有技术含量高、资金密度大的特征，加上施工企业脱离自有设备的专业化发展，租赁行业未来潜力十分巨大。作为我国最大的工程机械产业基地和最重要的工程机械租赁基地，徐州得天独厚的市场优势又一次成为中国工程机械租赁行业发展的领跑者。到徐州去租赁，已经成为国内公路施工企业的首选。作为公路建设事业的生力军，我们期待徐州租赁企业的飞跃，期待在它带动下中国工程机械租赁行业的快速发展。

声明：1、本文信息和数据均来源于记者实地采访，主要以徐州几家大型租赁企业和部分业内人士掌握的情况为依据，由于调查范围覆盖有限，文中数据仅供参考。

2、感谢徐州新信力机械设备有限公司、徐州工力路桥机械设备有限公司、徐州恒基工程机械有限公司、徐州新昌工程机械有限公司、徐州众信行工程机械租赁公司等企业和个人的鼎力支持。

