

独家策划

Exclusive

2013年美国工程机械 租赁市场考察纪实

■ 陕西顺通设备租赁有限公司 杨仲杰

2013年，中国工程机械行业低谷已经进入第三年，却迟迟难见行业回暖的曙光，处于市场下游的靠经营设备租赁业务生存的终端用户处境更为艰难，不少终端用户的从业信心开始动摇，设备租赁行业发展正面临前所未有的挑战。



借

助中国工程机械工业协会工程机械租赁分会的交流平台，我们国内十余家租赁公司，在工程机械租赁行业的严冬期，如何能突出重围是大家共同的困惑。苦于没有新思路，最后大家达成一致，它山之石可以攻玉，去美国参观学习，向当地同行取经。我们的理由是，美国是超级发达国家，经历过数次大的经济危机冲击，所以美国同行见过的市场风浪，以及应对风浪的经验与教训，都是企业发展过程中一笔巨大的财富。

此次美国商务考察行程共计12天，在捷尔杰(天津)设备有限公司亚洲市场总监赵玲娟女士的大力协助



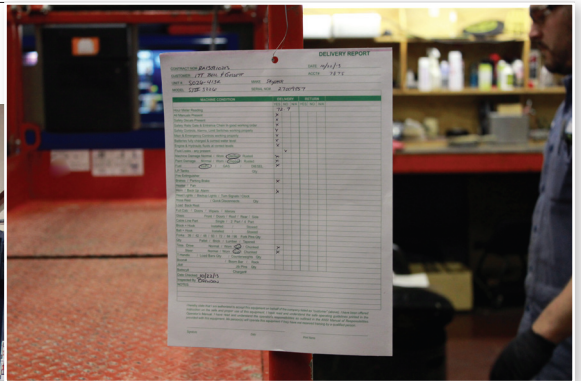
下，我们成功拜访了4家设备租赁公司，美国租赁协会、美国职业安全健康管理局以及JLG公司。

National Lift Truck

刚一到达位于芝加哥市近郊的National Lift Truck公司，我们就受到

该公司总经理Tom Smith先生热情的接待，Tom Smith向我们介绍，National Lift Truck公司是他们已经经营了三代的家族企业，拥有50年的历史。目前是众多工程机械品牌的代理商、租赁商、零配件供应商及服务提供商。此外，他们还拥有专业的设备运输平板





也跟大型承包商或大型租赁公司签署了很多转租设备的合作。

National Lift Truck公司的设备之所以更倾向租到工业厂房或者工业园区，就是因为租金高。而建筑工地以大机器居多，但是租金会很低，而且出租率也不高。虽然National Lift Truck公司设备的出租率只有50%，但他们会把其他大部分的闲置设备用在一些展会上、路边工程或一些宣传用途上。所以出租率低可能缘于有一部分设备是用在类似市场宣传方面的工程上，把设备免费用到展会现场做演

车及团队。

该公司目前拥有各种设备1500台，其中40%是高空作业平台，60%是物料搬运的叉车。高空作业平台里面大部分都是电动设备，包括曲臂式、剪叉式。

令我们所有国内工程机械租赁老板吃惊的是，National Lift Truck公司虽然拥有多达1500台各类设备，但他们的员工仅80人。其中工程师22名，设备维修师10名。专业管理公司设备租赁业务的一共也只有15人，其中包括办公室行政人员、销售人员及司机。虽然只有15人打理1500台租赁设备，但每台设备都干干净净，所有零配件都在仓库中摆放得整整齐齐。

因为美国设备租赁基本都不提供操作手，为了防止设备出租后被损坏，租赁公司的设备管理员都会给每台即将出租的设备拍摄照片，并建立详细的跟踪报告和清单，一旦设备出租后发生了零部件损坏，租

赁公司会向承租方收取一定的费用。长期在外出租的设备，会有管理员经常去工地检查。出租结束返回仓库的设备，有专人进行保养维护。

Tom Smith总经理说，他们将租赁市场划分成工业厂区与建筑工地两种市场。工业厂房市场对设备的需求比较频繁，24小时基本上都在用，建筑工地对设备的使用可能没有这么频繁。所以他们基本上所有的设备都租赁到周边工业厂房的工地上，而面向建筑业工地的租赁业务则比较少，整体设备的年出租率大约有50%。另外，他们会跟进大批量的转租业务，



示，以增加知名度。然后还有一少部分设备用在某些高端用户上。

American Rental Association

American Rental Association(简称为“ARA”，即美国租赁协会)CEO Christine L. Wehrman女士及她的同事在芝加哥一家希尔顿酒店的会议厅，接待了中国来的设备租赁公司团队。

ARA创立于1955年，当时由21家设备租赁的老板发起成立，目前已有会员约5000家。ARA的会员既有设备租赁公司，也有广大的设备制造商。其中租赁公司会员中，既有像联合租赁、赫兹租赁这类超级租赁公司，也有一些小型租赁公司，甚至有不少只有展会材料、会议桌椅、家用小工具等租赁业务的公司也是他们的会员。

经过58年的稳健发展，目前ARA业务已经涉及行业研究、沟通政务、信息统计、保险、教育培训等方面

面。他们每年都会举办一场巨大的租赁行业展览会，这是一场有5000~6000家大大小小的租赁公司及制造商、代理商参展的行业狂欢。

Christine L. Wehrman女士向我们介绍说，据ARA统计，一些大中型租赁公司群中，高空作业平台设备一般都占到各公司设备总量的40%~50%，有的可能更高。这就让我们

对高空作业平台产生浓厚兴趣。有团员提问，关于高空作业平台在美国迅速发展原因，美国曾经立法推动与受到人力成本提高的推动，到底哪个起到的作用更大？

Christine L. Wehrman女士回答说，这两方面的原因都很重要，人力成本不断提高，大家的作业安全性的高度重视，促成政府立法部门出台有



利于高空作业平台发展的相关法规，另外一个重要原因就是针对高空作业平台设备的维修、保养等问题，只有规模化的租赁公司能拥有高效率，进而产生规模效应，设备的高性价比只能通过规模化的租赁业务才能体现出来，所以很少有使用者会自己购买平台产品。

关于美国的设备租金话题，是我们关注的一个焦点问题，ARA作为全美的租赁协会，没有权力规定设备的租金价格，也不能向会员公布指导价格，美国相关法律规定，行业协会不能涉及任何关于价格方面的事情，但是他们可以向行业公布设备的租赁成本。此外，美国所有的设备租赁公司都是私营的，不存在中国目前租赁行

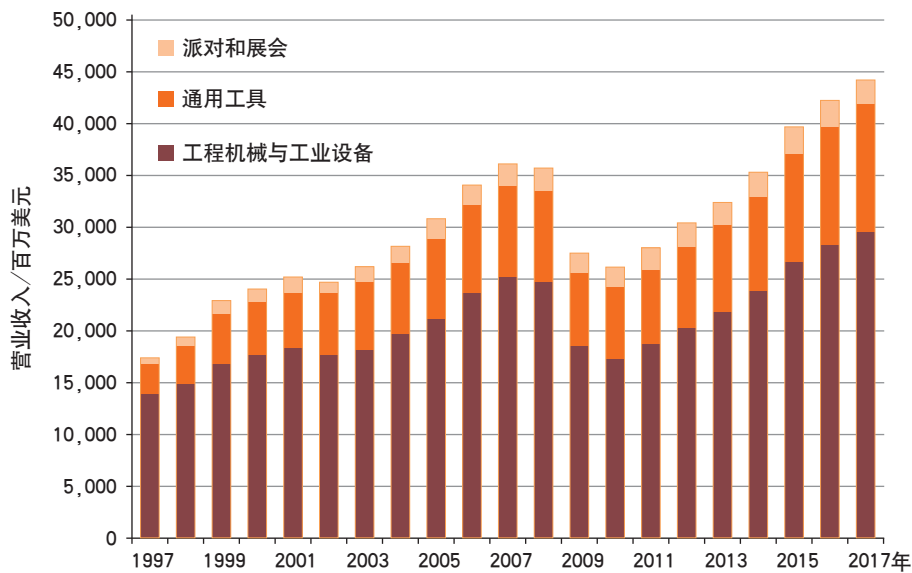


图1 美国相关领域经济预测
数据来源: ARA (美国租赁协会)

业公司性质比较复杂,美国的租赁公司只能依靠不断优质的服务赢得市场。

通过Christine介绍,我们了解到,美国在设备销量大增的年份,其租金下降也非常明显,2008年美国经济危机也让美国的设备租赁行业陷入低谷,一直到2010年,美国租赁行业开始出现回暖趋势。ARA预测2013年

整个美国租赁行业总体产值将达到310亿美元,工程机械设备租赁将会有220亿美元的产值。而且工程机械租赁行业的增长趋势将会延续,2017年整个行业产值曲线会再次大幅上扬,ARA预测2017年美国整个

租赁行业产值将达到450亿美元,工程机械租赁行业产值也将达到300亿美元。ARA的上述预测数据反映了美国租赁行业的增长速度要比美国整体经济的增长速度高3倍。

United Rentals

作为中国的工程机械租赁公司,远渡重洋到了美国,当然最想看看世界工程机械租赁行业巨头United Rentals即联合租赁公司。无论在美的城市或者乡村,随处可见带有United Rentals标志的各种设备施工的身影。

联合租赁公司总部位于康涅狄格州,拥有超过863个分公司及门面店,员工共计约12000人。设备总体数量约40万台,类型600余种。我们此次参观的是联合租赁公司位于马里兰州中部的一家分公司。



该分公司拥有480台设备,设备总值约1900万美元,一共有27名员工,包括销售、服务、工程师。设备的服务工程师会定期去各个工地查修设备,如果因为承租方人为原因造成设备的损坏,联合租赁公司都将向客户收取一定的费用。甚至有时设备表面太脏客户需要他们清洗,他们也会收取一定的清洗费用,这在中国的租赁行业很难做到。

这家分公司工作人员告诉我



售人员必须受过良好的培训，他才会向客户讲明白公司可以提供哪些优质服务，并且更有可能帮助客户解答疑问，解决具体的问题，这样就更容易与人建立合作，并保持住这份合作。”

们，2013年他们设备的出租率能达到82%。不过他强调，准确地讲他们的各家分公司的设备量是一个流动的数字，因为各个分公司都会根据市场的变化情况随时互通有无，对各自设备进行合理调配，进而达到效益最大化。

联合租赁公司设备管理的很科学，归纳停放，责任到人。哪些区域停放的是即将要出租的设备，哪些区域是刚刚运回的设备，哪些区域是近期需要保养的设备，并且对零配件都有相当规范的管理，大到轮胎、发动机，小到螺丝、螺帽，都进行信息化管理。

针对旧机的翻新及再销售问题，联合租赁的各家分公司基本都会外

包给第三方去经营，他们专心致志于纯粹的租赁业务。



JLG Industries, Inc.

在整个中国工程机械租赁行业一片低迷的大环境下，高空作业平台的租赁市场却呈现出一枝独秀的态势，所以此次美国商务拜访之旅，高空作业平台是我们关注的最大焦点。拜访捷尔杰公司也就成为大家最为期待的访问行程。

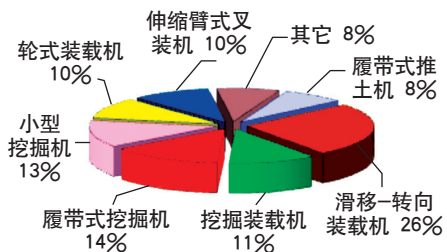


图2 2007年北美按产品分工程机械销量

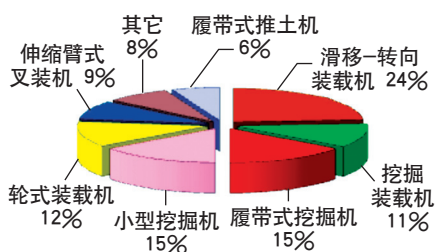


图3 2012年北美按产品分工程机械销量

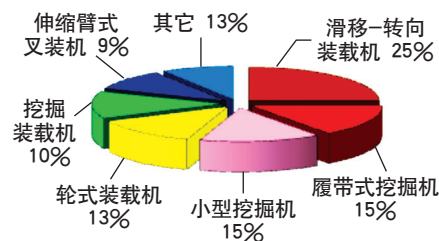


图4 2017年北美按产品分工程机械销量预测



捷尔杰公司成立于1960年代，是美国豪士科集团旗下的主要品牌，是美国纽约上市公司，也是世界最大的高空作业设备专业生产厂家之一，其高空作业车、伸缩臂叉装机技术和销量一直稳居世界行业领导地位。产品包括高空作业平台(个人直立式、剪刀式、直臂式、曲臂式)，以及伸缩臂叉装机、拖式升降作业平台等。

多项世界首创的核心技术就诞生在这座工厂，世界第一台带有短臂的摆动轴，全球首台拥有侧摆臂技术的高空作业平台，世界首创的60英尺高电动臂式高空作业平台，世界第一台44m高直臂式高空作业平台，还有其他一系列世界之最，彰显了捷尔杰对高空作业平台行业的强劲引领力。

我们拜访的是位于美国宾夕法尼亚州麦克康奈尔斯堡市的捷尔杰公司总部，公司负责人告诉我们，捷尔杰目前在美国宾夕法尼亚州、俄亥俄

公司。产品广泛用于楼房、桥梁及公路、电力建设、航空航天、船舶、汽车制造，以及石油化工等多种行业。

豪士科集团亚洲总裁兼捷尔杰大中国区总经理苏明存先生在与我们交流时表示，捷尔杰长期致力于安全与效率兼顾的可持续发展，自进入中国

的法律法规的要求也在逐渐的提高，捷尔杰作为全球高空作业平台最大制造商也在配合国家相关政府部门积极推动高空作业相关行业标准的制定。中国国内施工行业对高品质、高附加值和高生产力的高空作业平台需求与日俱增，这也向捷尔杰提出了更高的



州，以及欧洲的比利时、中国天津都建有制造厂，世界各国均有分支机构，负责本地区的销售和技术服务。目前的客户遍及全世界，主要市场在美国和欧洲，90%以上的用户是租赁

以来，始终保持与行业协会、相关职能部门密切沟通和协调，积极推动高空作业行业有序、健康发展。随着越来越多的企业和个人在安全和品质意识上的提高，对国家高空作业安全

要求——不断通过优质产品和服务帮助用户提高效率、提升收益。苏明存先生相信中国将是捷尔杰未来最强劲的市场之一。

OSHA Training Institute

在人力成本越来越高的今天，如何为劳动者提供一个安全健康的作业环境，是社会发展的题中之义。目前该领域尚无统一的国际规范。随着社会的不断进步，人们对自身安全和健康问题的日益关注，特别是对职业安全与健康的关注，促使各国竞相建立适用于本国国情的职业安全与健康标准。

这一领域中最具代表性的是美国职业安全与健康管理局(Occupational

文中图2-图6中所覆盖的产品包括：铰接式自卸卡车、沥青混凝土摊铺机、挖掘装载机、履带式推土机、履带式挖掘机、履带式装载机、小型挖掘机、平地机、铲运机、刚性自卸车、叉装机-桅式、叉装机-伸缩臂式、滑移-转向装载机、轮式挖掘机、轮式装载机。

数据来源：英国工程机械咨询有限公司

Safety and Health Administration)颁布的OSHA标准。美国OSHA标准是在美国司法权利管理范围内推行的职业安全与健康标准，其丰富的安全健康文化内容、严谨的安全管理哲学和科学经济的安全管理办法不仅得到了美国社会各行业的高度认可，也得到了世界的广泛推崇，特别是国际工程建设领域。为此，我们还专门拜访了OSHA职业培训机构总部。

OSHA在美国扮演的角色主要有：制定和推行行业安全标准；提供安全培训、扩展培训和其他教育；与企业、个人建立合作机制；鼓励持续地改善工作场所的安全卫生条件。从1970年成立至今，OSHA已经累计培训了170万名职业技术工人。

OSHA负责制定美国的工作安全与健康相关强制性标准，通过检查工地及对有问题的单位予以处罚来确保标准实施，收集并记录职业相关的疾病、伤害与死亡数据，对工作安全进行全面监管。OSHA成立后，美国的工地死亡事故率下降60%以上，职业相关伤害与疾病率下降40%。OSHA要求对工作高度大于或等于4英尺的作业必须提供可靠的跌落防护，虽然OSHA不会强制要求使用高空平台设备，但是他们对诸如传统脚手架的使用提出严苛的安全要求，施工方经过权衡后，一般会自行选择使用高效安全的高空作业平台设备，OSHA也对设备操作人员进行严格培训和考核。正因他

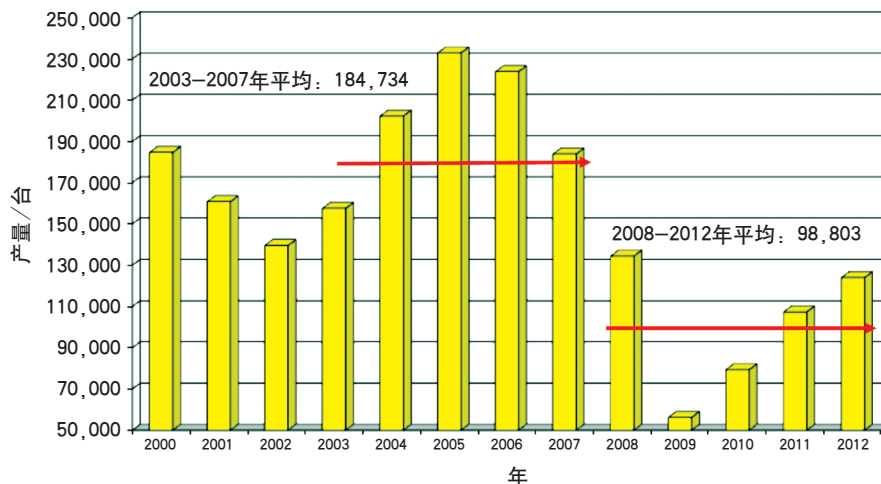


图5 2000-2012年北美工程机械设备产量走势

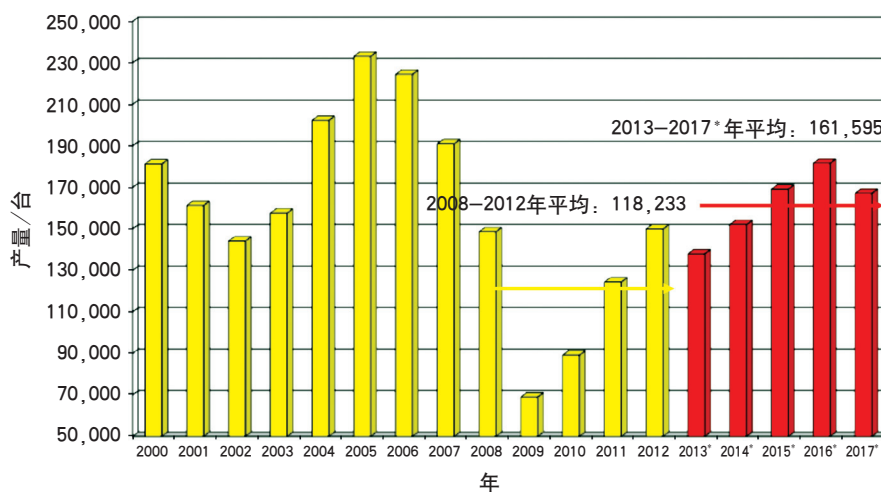
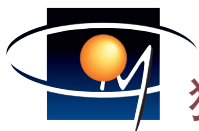


图6 2000-2017*年北美工程机械设备销量走势 (注：*为预测)





们对安全环节的这些努力，让美国成为高空作业平台设备第一使用大国。

总结及感想

此次赴美商务交流之旅拜访的所有机构依次为：National Lift Truck、Best Line、Admar supply company Inc.、United Rentals。其中家族企业是3个，National Rental、Life truck、Best Line、Admar，经营时间均在30~60年，基本上现在经营的都是第二代。实地拜访的这几家租赁公司从规模看，无疑是联合租赁最大，共863家门店，每家门店有500台左右设备，经营范围覆盖整个北美洲市场。其次是National Lift Truck，是纽约州最大的租赁公司，在纽约州有8家门店，以高空作业平台和运输板车为主，其中高空作业平台2500台左右。Best Line和Admar两家租赁公司具体业务上有点近似，出租设备的同时也会销售设备，回收旧设备，经营翻新业务等，这几家租赁公司除了占主导的高空作业平台设备外，都同时开展有其它小型机具如：切割机、除草机、吹风机的租赁及铁锹，照明灯等的销售。

在此次商务考察过程中，我们特

别了解了美国在路面设备上的租赁情况，对于摊铺机租赁，几家租赁公司均没有涉及。压路机的租赁只有一、两家涉及到，但都不是太多，每家也就十几台的样子，在各自的设备拥有量中不足1%，而且主要是1~3t的小型压路机，没有12t的双钢轮压路机，只有一家有18t的单钢轮压路机，所有租赁都只是出租设备，不带操作手。

通过这次对美国工程机械租赁市场的实地走访，有几点感悟，希望能与国内同行共享。

(1) 不存在回款难问题。

美国的设备租赁租金计算方式要比国内更精细。从各家租赁公司的租金报价单上看，基本上第一种报价价次是每天多少钱，每三天多少钱，每周多少钱，每四周多少钱，像国内报价按月多少钱的基本都不多，这说明在美国地区的设备大多以短租为主。

美国租赁行业基本不存在租金回款问题。据租赁公司和美国租赁协会介绍，租赁款的回收基本都是95%以

上，基本没有欠款。在我们每次咨询这个话题时，我们的问题是这样的：“你们的租赁款是先收款再发设备，还是先发设备，月底再收款”。即先付款还是先干活的问题，基本上每次美国同行的表情都会很惊讶，在他们眼中，这个问题也许根本不是个问题，因为没有人欠款，正如美国租赁协会执行副总裁Christine L.Wehrman先生所讲：“We have law、credit recorder……(我们有法律，信用记录等……)”。让我们见识到了美国法律强大的执行力，他们所有的法律条文都是有天然的震慑力，没有人敢不遵守。他们拥有全面的信用记录体系，你的信用记录是别人都能看到的，所以没有人敢欠款，或者说欠款的成本太高，如果欠款的话反而更不合算。

(2) 租赁业税费成本低。

美国租赁业的税费成本较低。



我们咨询了四家租赁公司，主要是购新机时交一次税，大约是设备总价值的5~7%不等(各个州规定的税费标准不相同)，平时的租赁过程中均不用再交税。每年年底时，如果你经营有利润，需要再交一次所得税。相对于中国同行而言，美国的租赁业的税费低了很多。此外，美国的税票没有专用发票或从税务局购买，都是各商



及摊铺机出租业务，一般都是施工企业自己购买摊铺机设备，并都会培养自己稳定的摊铺机操作手。

(5) 高空作业平台租赁市场广阔。

我们发现在考察的所有租赁公司中，数量排第一的设备都是高空作业

家用打印机自己打印出来，上面证明商品多少、税多少，没有税务印章。

(3) 淡化同质化恶性竞争。

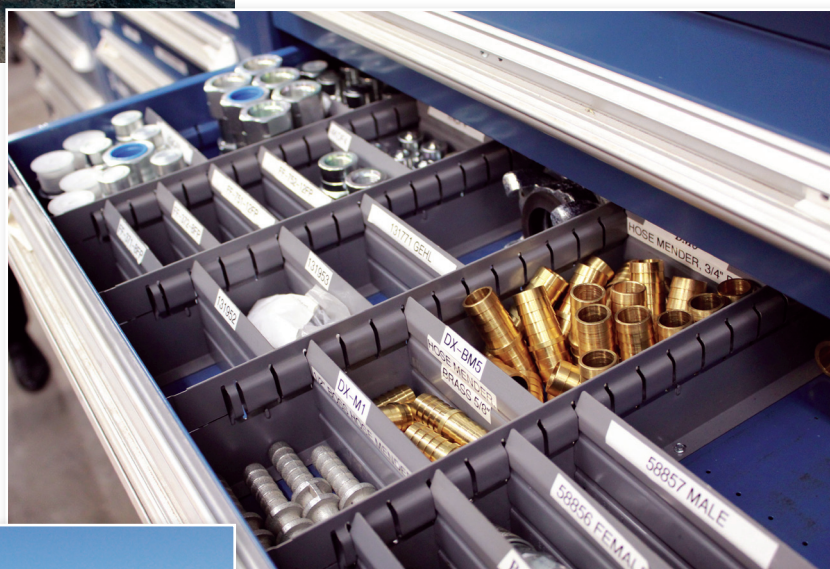
美国是公认的完全市场经济国家，工程机械租赁行业几乎均为私营企业，在几十年的发展当中，都是通过相互兼并整合，走到了今天，所以市场格局较为稳定。不过在局域市场仍然存在竞争，比如在位于纽约州最北部的小城罗切斯特，就存在六七家租赁公司，相互之间也存在一定的价格战。但各家会调整自己的侧重点，一般都会尽量避免高度同质化竞争。

Admar公司负责人告诉我们，目前美国租赁市场，诸如挖掘机、压路机、起重机等等各种大型设备的租金已经很低了，有时候他们也会通过自降租金来换取与施工客户的合作，但另外的目的是想凭借大设备带动小设备的租赁业务，比如说客户一旦同意租赁挖掘机，那么可能更容易会把租赁诸如工地用到的其他小型设备或工具的业务也交给你提供，这些中小型设备或工具的租赁利润一般会比较高。

(4) 模块化发展构架。

美国租赁公司之所以能够发展成为“巨无霸”，除了得益于纯粹的市场竞争机制、完善的社会诚信体系下没有回款烦恼，还有一个重要的因素就是模块化经营构架。比如中国设备租赁公司如果要想发展成拥有成千上

万乃至几十万台设备规模，在普遍湿租(即配带操作手)的市场环境下，人力成本就是一道无法跨越的鸿沟。美国的经验就是拥



有专门的劳务人员出租公司，专门出租各种设备的操作手，或者像OSHA Training Institute这样的职业培训机构来面向使用设备的客户群体来普及操作技能知识，这就让设备租赁行业做到了人机分离，各司其职，既有利于化繁为简的精耕细作，又更容易形成催生规模化效应。

不过需要特别说明的一点，在这种人机分离的模块化经营模式中，摊铺机是个例外。由于摊铺机施工时对操作手的专业技术、熟练程度要求极高，需要操作手长期与设备进行磨合，所以美国的租赁公司基本都不涉

平台，排第二位的设备各租赁公司并不一致，有的是滑移装载机；有的是诸如照明灯、空压机类的小型机具，还有租赁公司排第二的是汽车皮卡租赁业务。北美高空作业平台市场已经发展了40多年，目前的市场保有量非常庞大，尚无一个权威的统计数据。捷尔杰公司相关负责人告诉我们，他们设计的设备使用寿命一般为10年，这就可以推算出40年中累计投入市场中的高空作业平台更是难以计数。

另据ARA针对美国的相关数据统计，高空作业平台在美国市场仍然保持稳定增长的态势。而中国的高空作业平台市场才起步不久，随着人力成本的不断提高、行业作业安全标准的不断完善，可以预见高空作业平台设备将是我们未来租赁市场的趋势。

