

[本刊特稿](#)
[施工技术](#)
[产品大观](#)
[访 谈](#)[市场前沿](#)
[行业动态](#)
[设计制造](#)
[案 例](#)[关于租赁](#)
[经营管理](#)
[独家策划](#)
[论 坛](#)

【2006年 第7期--租赁】---2006年北美洲租赁业调查——建筑机械杂志社

[【查看评论】](#) 点击数: 2066

租赁 RENTAL

2006年北美洲租赁业调查

贺彩宏 编译

在北美,要想说出代理商和大的租赁公司之间的区别是很难的。通过让这两种类型的公司提供其设备的日租金额,提供的租赁设备,转租的设备类型和所提供的服务,并且询问他们租赁用户是谁、租用什么设备、把设备租到哪里,以及为什么租,2006年AED(设备经销商协会)对工程机械行业租赁业进行了调查,对其发展趋势进行了最新的研究。

另外,制造商们是否正在改变他们的租赁方式,租赁公司的管理费用是多于还是少于代理商,设备的品牌在租赁中是否重要?

2005年第3季度,AED将调查表发给从事土方、商业建筑、住宅建筑、高速公路/街道/桥梁、材料生产、装载/运输业的设备代理商、租赁公司、制造商和最终用户,得到了目前工程机械设备租赁业的情况以及重要的租赁趋势。此次调查情况如下。

代理商

AED对其北美洲的代理商会员进行调查。其中有203份有效反馈,49%的代理商代理重型设备(卖出的绝大多数设备是100hp以上),44%是中型设备代理商(卖出的绝大多数设备不到100hp),另外7%是工业代理商(包括发动机、材料处理和工业材料)。

通过这次调查发现,2005年99%的设备代理商从事租赁业务,尽管在AED 2001年的租赁调查中,20%的代理商称他们有独立的租赁业务,而在2006年仅有6%的代理商称有自己独立的租赁和销售机构。高达92%的代理商能够提供融资租赁和融资租赁,而且76%的代理商能够提供日租业务。

对于租赁设备的调整,2006年有57%的重型设备代理商增添了新型号设备以丰富设备种类,42%将会补充新种类的设备,34%将增加新品牌的设备。2006年,54%的中型设备代理商将通过购买新型设备使设备型号多样化,45%将补充新种类的设备,而33%将购买新品牌的设备。

融资租赁这种方式已经被慢慢接受并加以实践。74%的代理商把设备租给租赁公司,通过租赁公司能把设备租给用户。典型的代理商(中型设备代理商)的租赁业务占年收入的13%,全部代理商的平均比例是16%。

土方设备是在租赁设备中最常见的设备,有该种设备用于租赁的公司比例为:滑移装载机(68%)和小型挖掘机(67%),接下来是挖掘装载机(65%),100hp以上的挖掘机(60%),压路机/压实机(60%)。

大多数代理商请维修技师为设备进行日常维修(73%)和大修(82%)。略少于20%的代理商出租设备技师,负责设备的日常维修。

租赁公司

AED对北美地区的租赁公司发送了2000份问卷,得到他们工程设备租赁业务的年收入信息。其中有215份有效问卷。62%的公司年收入少于500万美元,34%的公司年收入超过500万美元。

此次调查发现,租赁公司通过增加新品牌设备来丰富设备的占66%,通过增加新型号设备占公司占74%,通过增加新种类设备的占79%,而且85%的租赁公司称他们在2006年将提高设备的型号。

租赁公司通过租用维修技师来做定期保养和大修。60%的租赁公司通过租赁给用户设备,然后出售给用户的方式销售设备。98%的租赁公司负责租赁设备的运输。71%的公司将设备租给其他租赁公司。

与代理商的租赁部门一周工作5天相比,大多数租赁公司是一周工作6天,其中13%的租赁公司在下午7:30以后还在工作。

制造商

如何把制造商和代理商的销售进行比较,他们与租赁公司的关系又有什么特点呢?来自76家制造商的主管针对其销售和租赁公司的情况作了回答。

2006年,69%的制造商不是通过代理商,而是直接把设备出售给国内或区域性租赁公司。这比2001年该项调查的71%稍有下降。

只有36%的制造商直接将设备出售给租赁公司,以补偿他们对代理商的销售。只有15%的制造商说他们把超过50%年产量的产品出售给国内和区域性租赁公司。可以为国内和区域性租赁公司提供业务信息和部分产品指导说明书的制造商占70%,并为授权作出补偿的占61%。大多数制造商直接出售设备给租赁公司,并由租赁公司来进行日常维修。

最终用户

AED对最终用户的调查有287份有效反馈。最终用户提到，产品的实用性仍是最终用户在决定是否租用时考虑最多的因素，87%的最终用户认为产品的实用性非常重要，12%认为有些重要。

79%的最终用户认为“设备质量和公司的资历”这两个因素非常重要。对最终用户来说，租赁价格当然是很重要的。只有65%的用户认为，所要工作场合的租金在决定租赁设备时是非常重要的因素。

60%的最终用户认为工地的位置在决定从哪里租赁设备时是非常重要的，低于2001年该项调查(72%)。

1/3强的最终用户在租赁履带式推土机、滑移装载机、挖掘装载机、挖掘机、小型挖掘机时，经常或总是指定所租赁设备的品牌。最终用户倾向于从设备代理商那里租用履带式推土机、100hp以上的挖掘机、小型挖掘机、滑移装载机、轮式装载机和和自行式平地机。但是他们也很可能从国内或区域性租赁公司那里租挖沟机、压路机/压实机、高空作业平台、剪式升降机和一般的建筑设备。

98%的租赁公司和84%的代理商负责租赁设备的运输，接近一半的最终用户(47%)所租设备在不到交货时间的20%时就拿到了设备。

大多数最终用户(74%)，仍然是由一个人——公司所有者或总裁来决定在哪里、租什么设备、什么时候租赁设备。

最终用户对通过网络来租赁设备变得越来越满意。

据所调查的代理商反馈，用于出租的1~100hp履带式推土机公司最少有1台设备，最多的达71台，平均是6台。尽管拥有100hp以上推土机的中型代理商只有5家，但设备的数量范围却是1~145台。

只有1/5的代理商拥有可出租的高空作业平台或剪式升降机。拥有高空作业平台的典型代理商是15家，拥有剪式升降机的是30家。

拥有100hp以下挖掘机用于出租的典型代理商有6家，设备拥有量范围是1~155台。100hp以上的是14家，设备拥有量从1~191台不等。67%的代理商拥有用于出租的小型挖掘机，其中中型代理商有9家，设备拥有量从1~65台不等。

出租滑移装载机的典型代理商有11家，设备台数从1~155台不等。代理商中出租滑移装载机的最少台数是1台，最多达198台。

45%的代理商有100hp以下的轮式装载机用于出租。中型设备代理商有2家。出租100hp以上的轮式装载机的代理商占53%，拥有设备从1~93台不等。

只有17%的代理商出租自行式挖沟机，其中典型代理商有5家，设备拥有量为1~24台。有15%的代理商出租手扶式挖沟机，设备拥有量范围为1~15台。

自行式压路机/压实机是非常流行的租赁设备，有60%的代理商可以提供这种设备的出租，平均有12台设备用于出租。据代理商的反馈，最少的有1台设备，最多的有240台设备用于出租。

资料来源：AED(设备经销商协会)

建筑机械杂志社

[【查看评论】](#)

选择期刊 年 期 选择内容

搜索

租赁--其它相关内容

-  [俄罗斯设备租赁市场情况分析——建筑机械杂志社 \(2008年 第9期\)](#)
-  [携手并进 共创辉煌——记第一届中国工程机械融资租赁论坛\(建筑机械杂志社\) \(2008年 第8期\)](#)
-  [重点旧机电产品进口管理办法——建筑机械杂志社 \(2008年 第7期\)](#)
-  [美国建筑工程机械租赁公司纪行——建筑机械杂志社 \(2008年 第5期\)](#)
-  [开创中国建筑工程机械租赁业新纪元——建筑机械杂志社 \(2007年 第12期\)](#)
-  [中国建筑工程机械租赁行业调查结果及分析——建筑机械杂志社 \(2007年 第11期\)](#)
-  [中国建筑工程机械租赁发展概况——建筑机械杂志社 \(2007年 第8期\)](#)
-  [香港塔机租赁概况——建筑机械杂志社 \(2007年 第7期\)](#)
-  [解读客户 共同成长——访威斯特中国公司董事总经理Martin Bryant先生 \(2007年 第7期\)](#)

-  [近4年北京建筑工程机械租赁价格对比分析——建筑机械杂志社 \(2007年 第5期\)](#)
-  [见证上海金和源设备租赁有限公司的诞生——建筑机械杂志社 \(2007年 第5期\)](#)
-  [建筑工程机械设备租金定价探析——建筑机械杂志社 \(2007年 第3期\)](#)
-  [中华人民共和国融资租赁法\(草案\)——建筑机械杂志社 \(2007年 第2期\)](#)
-  [浙江建筑租赁业的忧虑与思考——建筑机械杂志社 \(2006年 第11期\)](#)
-  [内资融资租赁试点的思考和议——建筑机械杂志社 \(2006年 第8期\)](#)

[更多>>](#)

《建筑机械》杂志社版权所有, 未经授权禁止复制或建立镜像