# 工程机械融资租赁

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-08-10

*第一篇：工程机械融资租赁工程机械行业发展趋势概览工程机械行业发展趋势概览工程机械是为城乡建设、铁路、公路、港口码头、农田水利、电力、冶金、矿山等各项基本建设工程施工服务的机械，工程机械行业属于技术密集、劳动密集、资本密集型行业。按照主要用...*

**第一篇：工程机械融资租赁**

工程机械行业发展趋势概览

工程机械行业发展趋势概览

工程机械是为城乡建设、铁路、公路、港口码头、农田水利、电力、冶金、矿山等各项基本建设工程施工服务的机械，工程机械行业属于技术密集、劳动密集、资本密集型行业。按照主要用途分类，大致可分为九大类别：挖掘机械、铲土运输机械、起重机械、压实机械、桩工机械、钢筋混凝土机械、路面机械、凿岩机械及其他工程机械。随着国家近年的政策支持，工程机械行业呈现井喷式发展，对 GDP的贡献呈逐年递增趋势，对国民经济发展起到一定推动作用。

一、行业增长潜力预测研究认为，固定资产投资、产业发展政策、社会结构变化是影响工程机械行业增长的三个直接因素。前者可对工程机械行业潜力做出中短期的定量预测；用后两者对行业中长期潜力做出定性预测：

经分析，全社会固定资产投资、基础建设投资、房地产投资及采掘业等工程机械的服务方与工程机械销售收入均呈正相关关系。根据固定资产投资与工程机械行业的相关性和固定资产投资占GDP的66%比重，并基于8%的GDP增速测算，工程机械行业中短期内将达到9000至10000亿元的规模。通过对房地产、铁路、公路、城市建设等下游行业十二五期间投资规划或增长预期与十一五期间投资完成额的对比，预计下游行业投资额仍将保持较快增长，因此工程机械在未来五年仍将有旺盛的需求。同时，国家装备制造产业的政策将长期支持民族工程机械行业的发展。限制进口、扶植本土产品及区域经济的政策倾斜等方式为装备制造业的发展提供切实保障。此外，社会的发展尤其是人工成本的提高、机械对人工的替代趋势也是持续推动工程机械需求的重要因素。

二、行业细分领域的发展工程机械各细分子行业中，挖掘机、混凝土机械、装载机、起重机四大类产品在国内销售规模最大，与其他子行业差距悬殊。其中挖掘机、混凝土机械2024年销售过千亿，分别为1110亿元、1053亿元；装载机、起重机销售规模超500亿元。此四类产品销量过去十年的复合增长率达25%以上，其中混凝土增速最快高达35.4%。

行业集中度方面，起重机和混凝土机械子行业前三甲集中度高达90%左右，这与子行业技术壁垒对企业实力的要求有关，但随着技术普及化，集中度将有所降低。装载机、挖掘机技术壁垒较低，集中度不会太高，都将稳定在50%左右。

(一)装载机稳步发展，部分领域面临挖掘机替代危险装载机经过迅速崛起、平稳发展、急速下降、快速回暖几个阶段后，从2024年开始步入稳步发展时期。装载机三大下游行业采掘业、基建和水利十二五期间的固定投资相较十一五期间有大幅增长，将拉动对装载机需求量的稳定增长。

在大土方、沙石料等领域装载机的需求还是比较稳定；在用户对价格敏感性不高而挖掘机使用效率明显更优的煤矿、铁矿领域，装载机将可能被替代；厂商对用户使用习惯的引导非常关键，从长远看，未来装挖两机型配比率有可能向国外靠拢，但由于我国工况条件较为复杂，装载机的保有量不大可能跟发达国家一样被挖掘机大幅超过。

装载机企业已形成柳工、龙工、厦工、临工四强争霸的竞争格局，目前四强已占据68%的市场销售量，且市场集中度逐步提高，各家份额不相上下。

(二)挖掘机替代装载机的趋势显现，国产替代外资品牌趋势明显国家稳步的城市化进程和周期性的宏观调控体现在挖掘机销量增长率上的基钦周期(库存周期)表现十分明显，过去的十年，共出现3次销量增速的高潮；预计下一个销量增速高潮将会出现在2024年。受西部大开发、新农村建设政策、基础设施建设及水利水电、道路建设的影响，各类型挖掘机需求巨大且呈现地域性差异。

在世界成熟的工程机械市场挖掘机的销量高于装载机的销量，且二者比例基本上处于一个稳定的状态，日本为1:4.8，目前国内挖掘机也在朝这一方向发展，但这一比例还仅为1:0.7。由此可见，挖掘机还有很大的增长空间。此外，用户构成拓宽、需求范围扩大都预示着挖掘机有很大的增长空间。

Page1 / 5

2024年在限制二手机进口相关政策颁布并取得一定成效后，国家又于2024年重新放宽二手机进口，这对国内挖掘机企业发展会造成不利影响，而需求重点的转移也对挖掘机厂商在提供服务与商品上不断提出新的挑战。

日系和韩系产品长期以来占据中国市场主导，自2024年以来以三

一、柳工、龙工为代表的中系企业迅速发展，中系企业市场份额从2024年的5%上升到2024年的40%，国产品牌替代外资品牌的趋势明显。国内工程机械领先企业均将挖掘机作为“十二五”期间新业务的增长点。预计挖掘机竞争格局的变化轨迹将大体遵循装载机，由起步阶段的集中到不断涌现新竞争者，目前正处于未出现明显领导者的胶着阶段，下一个阶段将由分散走向集中，在国产品牌中产生新的领导者。但国内挖掘机产品的发展还存在瓶颈，在液压件和发动机等关键配套件上依靠国际供应商，利润被摊薄，成为国内企业发展的制约因素。

(三)起重机吨位多样化、市场集中化发展经济刺激计划的催动下，整个行业迅速回暖。2024年工程起重机销量已经超过4.5万台。国家在于物流仓储、铁路和公路建设和煤炭开采等领域的投资均呈现不同程度的增长，对起重机需求市场将不断加大；国家核电，风电等重大项目的投入，极大刺激履带起重机的需求。品种、吨位多样化使起重机应用领域扩大，而供不应求的市场需求产生很强的进口依赖性。

目前全球市场主要被欧洲、美国、日本的品牌所瓜分，国内起重机第一集团军为徐工和中联，后起之秀有三

一、抚挖、长起等第二军团。从细分产品看，汽车起重机，徐工始终保持绝对领先地位，占据半壁江山，三一从无到有，迅速挤占10%的市场份额；履带起重机，中联迅速发力成为领先企业，而老牌的履带起重机企业抚挖则份额下降显著；随车起重机，徐工从众多企业中脱颖而出，成长为行业寡头。整体来说，徐工和中联在起重机方面有深厚的技术沉淀，产品性能远远强于国内其他对手；三一在起重机方面投入较大、起点高，加速度不容小视。未来起重机市场可能出现徐工、中联、三一三足鼎立的局面。

按照欧美的产品结构变化趋势，我国市场上汽车起重机占据主导的格局将发生变化，小吨位有被随车起重机替代的趋势，大吨位有被全路面起重机替代的趋势。全路面起重机、履带起重机等高技术含量、强功能产品的份额将逐渐增大。

(四)混凝土机械增长潜力巨大混凝土机械过去5年销售额平均增长率为51.97%，是四个细分领域中增长最快的。出于节能环保的要求，中国政府出台相关政策促进水泥散装化率快速提升，这一因素将直接推动混凝土机械的需求增长。2024年中国水泥散装率达到51.8%，但距发达国家90%以上的比例还有很大的提升空间。混凝土机械主要用于基础建设投资、房地产等行业，未来五年这些行业的投资都将有进一步的增长预期。

混凝土机械主要产品为一站三车，其中泵车和搅拌车为两大主力销售产品。搅拌站和搅拌车技术门槛低，市场成熟；泵送设备尤其是技术含量很高的泵车正处于加速发展期，是混凝土机械竞争的主战场。国内主要的混凝土机械企业发展路径各不相同，行业领先企业如三

一、中联等都是车、泵、站成套化发展。经分析，混凝土机械发展趋势是将是车、泵、站成套化以及制造、融资、服务一体化。

行业竞争主体呈现大体量、高市场集中度的特点，其中经济附加值最高的泵送设备被三

一、中联两家企业垄断占有接近90%的市场份额。

三、行业发展趋势面对国内外工程机械行业的激烈竞争和格局变化，研究认为国内企业将出现如下趋势：

(一)技术创新，寻求关键零部件制造技术的突破目前工程机械产品技术难以突破，与国外优秀企业在制造水平、产品质量、可靠性等方面还有一定的距离。造成国内厂家产品同质化严重，导致低水平竞争加剧。国内主力厂家加大研发资金投入，攻关关键零部件的设计与制造技术，力求突破以缩小与国际企业的差距，赢得市场。

(二)结构升级，由低附加值向高附加值产品转移我国企业集中在附加值低的组装环节，整体竞争力的提升有待于向附加值高的两端环节延伸，如上游向零部件制造、研究与开发环节延伸，下游向生产性服务业延伸。制造企业必须从劳动密集型向技术与资本密集型企业或是信息与管理密集型企业发展，以获取更高的附加价值。

(三)多元化发展：产品全覆盖、上下游产业链延伸掌握工程机械核心零配件不仅能提高整机企业利润率，而且有助于整机厂消除产能瓶颈及实现跨行业发展能力。其次，凭借扩充产品线，降低运营风险，充分发挥了品牌效应、协同效应和市场控制力。国内大型的工程机械企业都有比较丰富的产品线，有雄心的较小型企业也在通过并购迅速扩充产品线。在上下游产业链的扩充上，国内领先企业在有些环节已经进入但刚刚起步，有些环节还正在布局，有些环节通过合资的方式进行扩张。还没有一家企业形成完整的产业链布局，上下游环节还没有对主机形成足够强大的支撑

(四)国际化发展：在世界范围内谋求更大发展国内市场上的大多数产品(除挖掘机)，国内品牌都已占绝对优势，而且竞争格局也趋于稳定；在国际市场上，中国工程机械企业在全球销售中仅略超百分之十，国内企业的海外销售收入占主营收入比重仍然较低；同时国内产能将过剩。因此，国际化是我国工程机械行业的必然趋势，也是决定工程机械长期发展前景的关键因素。

工程机械企业国际化扩张有三个战略要地，其中欧美因为技术水平相对低端、产品性能要求高、市场份额低等因素将成为长期努力的方向，新兴工业国家(BRICS)基础设施建设需求旺盛，是工程机械企业近期国际市场开拓的战略重点。非洲未来仍将是潜力区域，中东地区作为国际工程机械行业未来的竞争焦点之一或成为重要补充市场。

(五)发展生产型服务业：金融服务、物流服务等从国际优秀企业看，增加围绕主机经营开展服务业务是强大公司实力的一个重要因素。以卡特彼勒为例，服务业务已成为重要的收入和利润来源，正常年份服务业务占总收入超过35%，利润比重在50%左右。

近年来全球融资租赁业务发展迅速，工程机械企业融资租赁业务发展空间广阔，国内主要工程机械行业都大力开拓发展融资租赁业务模式。2024年，中国融资租赁市场渗透率(通过租赁实现的设备投资占设备总投资的比例)3.1%，而世界融资租赁市场渗透率已接近17%，发达国家一般在10%~30%之间。

(六)资本运作快速扩张：并购、资产重组兼并收购是实力工程机械企业发展壮大的有效手段。尤其在各企业向行业龙头发力前进后，兼并收购动作日趋频繁：

三一和徐工两家国内领头羊企业通过收购或者与国际领头企业合资实现三个关键目的：1)迅速提升国际影响力；2)进入关键零部件制造领域；3)巩固在国内的行业领导地位。第二集团军企业通过收购或重组，快速扩充产品线。国际巨头通过收购国内规模不大的企业，快速在中国进入细分产品领域。

(七)进口替代分步走以三一为代表通过扩产能、促销量、优服务三个阶段，提升品质、自主创新，逐步实现进口替代。

结束语

在过去几年中，中国工程机械行业经历了高速发展阶段。但是在全球经济紧缩和中国经济稳健调控的背景下，中国工程机械行业在2024年很难延续高速发展势头。十二五期间，在我国加大水利、高铁、公路、保障房等基础设施建设和其他固定资产投资的情况下，各行业产品销售预计仍有较大增长，细分子行业将继续保持平稳高速发展，只是发展速度略有不同。

国内企业的关注点应聚焦在技术突破、产业升级、并购重组等行业发展趋势的应对及战略布局上，以增加新的业绩增长点，获取更多市场份额，增强自身竞争力。在这种背景下，细分行业龙头企业的竞争力会更加强势，市场份额将逐步向龙头公司集中，弱势企业市场份额将被不断压缩，综合竞争力强的行业龙头企业最终胜出，形成新的工程机械市场格局。

非《现代租赁网》原创作品，转载时请注明作者和出处

我国工程机械企业现金流存隐患探讨分析

2024年工程机械行业上市公司半年报相继出炉。从工程机械上市公司的中报来看，今年上半年公司销售业绩普遍不理想，净利润降低，财务费用加大、应收账款持续增加。

应收账款持续增加

近日，徐工机械2024年半年报显示，上半年公司实现营业收入179.61亿元，同比下降7.96%;利润总额18.48亿元，同比下降29.21%;实现归属于母公司净利润15.90亿元，同比下降28.7%;2024年上半年，公司应收账款持续增加，由年初的98亿元增加到160亿元，增速达64%。

由于应收账款短期内难以收回，导致企业的现金流出现紧张局面。记者了解到，徐工机械今年上半年经营活动产生的现金流净额为33.37亿元，而去年这一指数为9.16亿元。较去年减少24.21亿元。

山推股份2024年半年报数据显示，公司上半年实现营业收入57.97亿元，比上年同期减少36.76%;实现归属于母公司所有者的净利润6242.01万元，比上年同期减少87.52%。2024年上半年，山推应收账款22.18亿元，较年初14.47亿元增加7.71亿元。

河北宣工2024年半年报数据显示，公司上半年实现营业收入1.97亿元，比上年同期减少47.69%。实现归属于母公司所有者的净利润247.90万元，比去年同期减少129.54万元。2024年上半年，公司应收账款2.27亿元，较年初增加5928万元。上半年公司应收账款的增长速度远远超过了公司营业收入的增长幅度。

中联重科、三一重工、柳工和厦工股份的半年报尚未公布。

但值得注意的是，中联重科一季报数据显示，公司一季度共实现营业收入116.08亿元，同比增长8%。三一重工一季度共实现营业收入146.78亿元，同比仅增4.93%，归属上市公司股东的净利润28.04亿元;经营活动产生的现金流量净额为44亿元，远远低于公司净利润水平。

一般来说，销售回款速度下降和企业存货增长等因素都会影响到企业的经营性现金流。而当企业经营性现金流量净值长期明显低于净利润时，业内常常将其视作企业的预警信号。

同时，企业扩产、产能扩充、开发新产品、扩大销售网络等也会导致经营性现金流下降。但总体来看，如果经营性现金流量净值长期明显低于净利润或长期为负数，就需要投资者额外重视，尤其是那些已经高资产、高负债率再伴有负现金流的公司。

业内人士表示，2024年工程机械行业景气下滑，市场需求不足，市场竞争激烈。一些企业更是采取了激进的销售策略，加大融资租赁力度，以低首付、零首付等方式抢占市场，这使企业陷入价格战的恶性循环中，在下游企业资金收紧的情况下，企业应收账款大幅增加，现金流日渐紧张。

应对窘境各有招数

据中国工程机械工业协会统计，今年1~6月装载机销量104836台，同比下降 26%;挖掘机销量75869台，同比下降39%;压路机销售7849台，同比下降45%;推土机销量5458台，同比下滑38%;与此同时，装载机、挖掘机、压路机环比分别下滑11%、20%和23%，其中仅推土机环比增长9.8%。可以判断，上半年国家一系列的拉动经济政策仍在发酵中，效果尚未显现。

里昂证券宏观策略师及市场策略专家预计，今年下半年和明年经济形势将好转。去年下半年和今年上半年，工程起重机拖累了行业增长，铁道部宣布增加铁路投资之后，这一局面将有望得到扭转。

国有建筑公司拖欠的应收账款有可能继续减少，银行抵押贷款风险以及第三方融资租赁风险也将逐步消失。

在工程机械企业应收账款逐渐加大，现金流日渐紧张的局面下，各大企业八仙过海，各有高招。6月4日，中联重科发布公告称，结合2024年度公司业务需求，公司拟向有关银行申请信用授信及融资业务，总规模不超过1400亿元，其中包括：流动资金贷款、按揭业务、融资租赁、开立信用证、开立银行承兑汇票、各类保函等银行相关业务。

与此同时，2024年3月，三一重工亦发布公告称，拟向有关银行申请2024年度授信额度，授信总额为1368亿元。

5月10日，柳工母公司广西柳工集团与中国银行广西分行也签署了200亿元授信额度的《银企战略合作协议》。

据记者了解，徐工集团也于5月3日，发表公告称，因公司经营规模扩大，公司以非公开发行股票的方式向8名特定投资者发行了16393.4426万股人民币普通股，募集资金净额约49.266亿元，以此来降低公司流动性风险。

此外，厦工股份6月6日公告也表示，公司于6日收到中国证监会《关于核准厦门厦工机械股份有限公司公开发行公司债券的批复》，核准公司向社会公开发行面值不超过15亿元的公司债券。

加强风险防控

由于企业应收账款逾期率的逐渐上升，工程机械部分经销商也越来越重视债权管理。一位业内人士告诉记者，部分经销商已经开始聘请第三方催缴机构参与收款。

北京现代京城工程机械有限公司总经理屠丹立对于债权管理有自己的理解，他认为，要严格审核客户的质量而不盲目追求数量，把风险放在第一位，把销售指标放在第二位。

有券商分析师认为，工程机械控制分期付款的收款风险主要应从三个方面考虑。一是要加强客户甄别，二是加大首付款比例，三是缩短付款期限。

有一种观点认为，如果分期付款的首付款比例过低，期限过长，则发生坏账的风险就会上升。如2024年前后，汽车按揭贷款业务就出现过大面积逾期，迫使银行体系全面暂停了该业务，此事对企业现金流的改善影响很大。

光大金融租赁股份有限公司经理张政对记者说，企业在进行风险防控时应注意两个方面。一方面是对市场的把握，另一方面是加大客户综合方面的考核，即对客户现有的经济实力、以往的从业年限、相关的担保措施和从业背景等方面进行考核。

值得注意的是，工程机械按揭贷款的风险远远高于房产按揭贷款。除了工程机械属于贬值产品，变现不如房产容易外，工程机械还需要专业人员操作，一旦操作不当将引发损毁的风险。最重要的是，工程机械可以随时被变卖、被盗窃、被处理，银行收回的难度非常大。

中联重科融资租赁公司总经理助理倪仕水表示，售后服务能够促进主机销售，能够对企业进行风险控制。企业只有和客户建立了良好的客户关系，才能及时掌握客户的经营情况和财务状况，进而帮助企业控制风险。

**第二篇：浅析工程机械融资租赁模式**

工程机械具有价值高、专业性强、使用寿命长等特点，而使用产品客户出现使用频率不均、操作和维护专业水平低、支付工程机械货款能力弱等现象，面对工程机械产业营销链中的矛盾，如何借助金融创新的制度安排，妥善处理好这一对矛盾，成为理论和实际工作者关注的热点。国际通行的金融租赁方式，正是针对这一矛盾设计的一种新的金融创新模式。

融资租赁又称金融租赁，是出租人（租赁企业）根据承租人（企业）的需要购置设备，供承租人在约定的期限内使用。在租赁期间内设备所有权属于出租人，承租人只有使用权，承租人作为使用设备的代价，必须按合同规定分期付租金，同时承担设备的日常维修，保养、承担设备经济技术过时的风险。租赁期满，按合同约定，设备可以由承租人留购、续租、或者退还给出租人。《中华人民共和国合同法》把融资租赁合同作为新增五种有名合同之一。合同法第二百三十七条，对融资租赁合同是这样界定的:“融资租赁合同是出租人根据承租人对出卖人、租赁物的选择。向出卖人购买租赁物，提供给承租人使用，承租人支付租金的合同。”

融资租赁作为一种新型的经济动作模式，把工业、金融、贸易三者紧密结合起来，克服了工业资本和银行资本各自的不足，其功能越来越得到人们重视。主要功能体现为：

一是缓解企业资金需求压力。用户采用融资租赁方式，不必一次性大量投入资金即可获得所需的机器设备。制造商通过向金融租赁企业出售机器设备，迅速收回资金，减少营销环节的资金占有量，加快了企业流动资金流转速度，减少了企业营销费用。

二是改变了企业资金结构，加快了企业技术改造步伐。实行融资租赁后使用户企业流动资金比率迅速提高，同时也提高了企业更新改造资金的利用效率。制造企业由于资金占有量减少，资金使用效益相应地提高了。

三是有利于企业加强内部管理，提高企业整体管理水平。实行融资租赁后使用户企业，面对不属于自己所有的机器设备，支付高于一般金融利率的资金使用代价的双重压力，必须加强企业内部管理，提高机器设备使用效率。制造企业由于金融企业参与利润的分配，企业要应对中间所有者和终端用户的双重选择，企业必须提升自己的核心竞争能力，才能处于市场竞争不败地位。

四是有利于资产保全，完善市场信贷关系。这是融资租赁具有融资与融物功能决定的。由于融资租赁具有融物的功能，机器设备的所有权和使用权分离，面对长期不能按合同约定支付租金的用户，金融企业不必借助司法途径，即可中止合同，变更机器设备使用用户，从而大大减少金融信贷风险。

五是有利于合理利用企业资源。由于融资租赁合同中出租人和承租人规定了的权力和义务，从而减少了租赁双方对租赁物选择的盲目性，更符合承租人实际情况，充分发挥了出租人和承租人双方的优势。制造企业也可以把工作的重点放在产品研究开发和制造工艺提升上面来。

六是开辟了利用外资，引进国际先进技术设备的新途径。融资租赁和国际信贷相比，可以避开一些贸易壁垒、且具有手续简单，经济方便，可操作性强，符合国际惯例等特点，是一种有效引进国外设备和技术的方式。

与传统的经营租赁相比，融资租赁有其特点。

一是租赁合同中的承租人和租赁物特定。与经营租赁承租人不确定的不同的是，融资租赁中承租人主体特定，租赁物根据出租人和承租人共同选择而确定。

二是融资租赁合同由买卖合同和租赁合同共同组成。租赁合同与买卖合同的标的物、订立目的都是一致的，两者必须联立互动，共同构成融资合同的内容。

三是融资租赁合同以融资其目的，以融物作为形式；经营租赁主要是以融物为目的。四是租赁合同当事人权利和义务发生了变化。融资租赁合同中出租人对租赁物拥有所有权，承租人对租赁物有占有、使用、收益的权利。出租人在融资租赁合同履行过程中承担融

资风险，承租人承担交易风险、技术风险、使用维护风险。出租人以租赁所有权身份行使受益权，承租人对租赁物行使管理、使用受益权。经营租赁中出租人还必须承担包括交易、技术、维护的风险。

五是合同期满，融资租赁合同中承租人对租赁物享有留购、续租、退租三种选择。经营租赁一般只是退租。

六是融资租赁合同有租期长、租赁物技术专业性强、合同标的大特点。租赁合同双方非法定条件不得变更合同，终止合同执行。经营租赁一般只是出租一些“同质”机器设备，且租期短、标的也不大，合同变更、终止条款由双方协商确定。

融资租赁作为一种信用形式，和其它信用也有区别。

（1）与商业信用的区别。融资租赁合同中租赁物的所有权在租赁期内属于出租人，承租人只有使用和收益权，并负有维护好租赁物的义务。在分期付款购物方式下，物品所有权一般在物品交付验收时，或合同生效时已全部转移。双方结清货款之前，物品的所有权已转移到购买者，双方之间存在的只是债权债务关系。

（2）与银行信用的区别。银行借贷款业务表现为纯粹的资金运动，借贷双方签订的借款合同为主合同，担保合同为从合同。融资租赁不是纯粹的资金借贷，它是以融物达到融资目的的信用形式，租赁合同和买卖合同共同组成融资租赁合同内容，合同没有主次之分。

（3）与买方信贷的区别。国际融资租赁类似于国际贸易中的买方信贷，但买方信贷获得的资金只能用于购买贷款国的货物，贷款人对货物没有所有权。租赁公司融资租赁不受此类约束，承租人对租赁物和出卖人有选择权，融资企业拥有租赁物的所有权。

（4）与信托信用区别。信托信用的资金流向是双向的，信托公司可以贷款，也可以吸收存款。融资租赁公司资金流向是单向的，只能融资放款，不能接受存款，且融资时与租赁物相伴而行，在租赁期间对租赁物行使所有权。

（5）与BOT项目融资区别。BOT项目采用项目法人制。项目承担者既融资，又直接参与经营管理。在一定时期内，项目法人以营业收入毛利支付融资成本费用，并获得自己收益。经营期满，项目财物无偿交付给当地政府或公用事业单位。项目主要经过筹资、立项、建设、经营、转让几个环节。融资租赁合同中出租人只收租金，不承担经营风险，租赁期满，承租人获得租赁物所有权也要支付租赁合同中协商确定价款。

融资租赁按其业务动作方式可以分为以下几种形式：

一是直接租赁。即按合同法中对融资租赁的界定进行操作。这种动作模式已被世界各国接受，成为了一种国际商业惯例。

二是回租。回租的做法是，承租人将自制或外购的机器设备先按帐面价格或重新估价卖给租赁机构，然后再以租赁方式租回使用。回租合同中，承租人与出卖人为同一主体。回租合同双方所指客体是租赁物的所有权。回租业务中不存在实物交割。

三是杠杆租赁。杠杆租赁的做法是：出租人自筹租赁物价款项20%到来40%的资金，其余通过把租赁物作抵押，以转让收取租金的权利作附担保，向银行或者其它金融机构借款，以购买大型资金密集型设备，提供给承租人使用，收取承租人租金。杠杆租赁法律关系中，合同主体包括出租人、出卖人、承租人、贷款人四方。杠杆租赁合同包括买卖合同、租赁合同、借款合同三种，且三者之间互为条件，相互依存。

四是融资租赁中转租赁。具体作法是：出租人先从其它租赁机构租入机器设备，然后再将机器设备出租给承租人使用。转租合同中，转租人有独立法律地位。转租有两次租赁业务开展，有两份不同主体的租赁合同。承租人支付的租金包括转租人手续费和其它租赁机构租金。转租业务基本符合新增在名合同中行纪合同的法律特征，也可以作为一种特殊行纪合同认定。

五是融资租赁中的委托租赁。委托租赁，指租赁机构受企业或者其它资产的租赁机构的委托，代为出租机器设备或者其它资产的租赁方式。委托租赁合同中，受委托租赁机构以中介人身份出现，并收取中介费。在合同订立过程中，由租赁中介人、委托人和承租人三方洽商租赁条件，共同签订租赁合同。委托租赁业务基本符合新增有名合同的法律特征，也可以作为一种特殊居间合同认定。

**第三篇：2024工程机械融资租赁发展情况**

融资租赁在中国工程机械行业发展日臻成熟 2024年，融资租赁作为信用销售的一种模式，以其巨大的市场潜力，广阔的发展前景、日趋良好的市场环境，在中国工程机械行业得到了日臻成熟的发展，被越来越多的工程机械企业所重视。追溯中国工程机械行业融资租赁的鼻祖，非卡特彼勒莫属，2024年卡特彼勒在北京成立融资租赁机构，第一次将工程机械融资租赁业务带入中国市场。2024年，中国工程机械市场的火爆也刺激了融资租赁业务在中国迅速展开，三

一、徐工、沃尔沃、玉柴、中联等知名工程机械企业在融资租赁行业均表现不俗„„

发力融资租赁 三一集团成立汽车金融公司

2024年12月，三一集团有限公司新设立的三一汽车金融有限公司正式开业。这是国内工程机械行业唯一一家汽车金融公司，也是国内第二家中资汽车金融公司。三一重工总裁向文波表示，汽车金融是制造业产业链中利润率最高的一环，卡特彼勒、马尼托瓦克、特雷克斯以及小松等工程机械的企业，其金融业务均已占一半以上，而国内工程机械行业金融服务尚处于起步阶段。“目前，提供全方位金融服务已经成为工程机械业发展的一个方向，工程机械产品动辄上百万，甚至上千万，开展金融服务是市场需求，客户可以通过与金融公司的长期合作，有效缓解资金压力，由此推动工程机械消费规模的扩大。”三一集团副总裁段大为如是说。

中联重科 融资租赁海外销售突破亿元

日前，中联重科旗下的融资租赁公司与中国银行等国内5家金融机构签订了4项创新型金融协议。这4项协议的签署表明中联重科融资租赁公司外部融资渠道的进一步拓宽。11月22日晚，中联重科融资租赁公司分别与美国ACP公司和俄罗斯RSS公司现场签约。至此，中联重科融资租赁公司海外累计签约合同额达1.13亿人民币。中联重工科技发展股份有限公司，经过两年的“中国制造+中国金融”携手走向海外的探索之路，融资租赁业务迅猛发展，不但使设备销售额超过百亿元人民币，还使一些客户通过融资租赁实现了资本积累的几何级增长，同时也增强了金融机构的合作信心。

徐工租赁 荣获2024年中国融资租赁十佳企业

2024年12月，徐工租赁荣获2024年中国融资租赁十佳企业称号并当选为副会长单位，体现了行业与社会对徐工租赁发展的认可，也对徐工租赁寄予更多的厚望。为全面、深入、持续提升徐工集团主机产品融资销售，充分发挥徐工融资销售平台的服务最大化，徐工租赁公司对国内工程机械融资租赁市场进行了全面细致的分析，为实现制造厂，租赁公司，经销商“三方共赢”的融资经营模式进行了激烈的讨论，纵观徐工挖机及徐工科技、经销商、徐工租赁前期的合作，参会代表认为，三方的合作模式已经基本成型，业务量呈现稳定增长，但是，合作还有部分问题亟需三方在一起积极沟通，寻求出解决办法。

玉柴重工(天津)与天津银德融资租赁开业

2024年11月30日，玉柴重工(天津)有限公司和天津银德融资租赁有限公司开业典礼在天津市武清区隆重举行。玉柴重工(天津)有限公司和天津银德融资租赁有限公司是玉柴重工全国布局统一化战略的重要布局，是玉柴在中国创建服务型高端市场的重要起点。天津银德融资租赁有限公司位于武清开发区创业总部基地内，拟建立面向全球市场提供融资租赁平台。

玉柴重工营销结算中心及融资租赁均由广西玉柴重工有限公司投资，其中，营销公司计划投资20亿人民币，注册1亿人民币；融资租赁公司计划投资2500万美元，注册1000万美元。预计未来5年内，两个公司的销售收入可达150亿元以上，税收3亿元以上。

2024年10月27日，“沃尔沃租赁”签约授权仪式在新疆举行。新疆鼎源设备租赁有限公司的成立，标志着沃尔沃建筑设备租赁业务在继美国欧洲之后，正式迈入中国。

2024年，中国建筑设备市场销售前所未有的大发展，西部大开发政策更为新疆带来了历史性的发展机遇。在新疆的大量基础建设过程中，一些大型工程诸如铁路、机场、水库、高速公路、地下商场项目逐年增多，而投资商及施工方在使用大型建筑设备上非常不便，本地又没有相关租赁业务，购买设备花费代价太大。租赁业务将更好地为当地的基础建设提供更好更优的服务，促进西部大开发事业的蓬勃发展。

山东常林：开辟“售后回租”融资租赁新渠道

2024年8月份，山东常林集团以现有主要生产设备及附属设备，以“售后回租”的融资租赁方式，与新疆长城金融租赁有限公司签订了8000万元融资租赁合作协议，租赁期限为3年。山东常林集团通过本次融资租赁合同的签订，充分利用了现有生产设备进行融资，有效解决了扩大生产所需的部分资金，加快了集团产业规模扩张的速度，同时也为集团开拓了新的融资渠道。

结束语：

随着中国工程机械在世界工程机械版图中分量的逐渐增强，过去因为金融服务缺失而造成的销售阻力正在逐步消弭，中国工程机械企业正在大步迈向“国际化”。业内人士认为，随着中国工程机械、船舶制造等大型设备制造行业不断走向海外，融资租赁正当风起云涌之时。以金融工具助推产品销售，服务产业发展已成为我国工程机械企业发展中的一种重要战略。而融资租赁作为金融工具中的一种主要方式，已成为工程机械销售的主流方式之一，在未来中国工程机械行业的发展中势必发挥更加巨大的作用，助推中国工程机械企业加快“国际化”步伐!

**第四篇：工程机械融资租赁保险业务模式（范文模版）**

工程机械融资租赁保险业务模式

中联重科融资租赁（中国）有限公司保险室 张永峰

一、厂商金融与融资租赁业务介绍

（一）厂商金融的定义

由制造厂商控制的，主要为制造厂商的上下游产业链提供金融服务的企业。业务涵设备金融、消费金融、项目金融等。

代表公司：GE CapitaI

业务种类：经营租赁、企业贷款、设备金融、供应商融资、房屋贷款、消费金融、项目金融。

GE CapitaI持有的金融牌照属于全牌照，可提供范围宽泛的金融产品。

（二）厂商金融对厂商的价值提升

1、促销的有力工具；

2、利润的重要来源；

3、全球化的助推器；

4、并购整合的手段；

5、对冲经济周期、提升企业估值。

（三）融资租赁的起源

融资租赁是传统与以货币为载体的信用融资的有机结合。关于现代融资租赁的起源，主要有三种观点：

图一：

图二：

图三：

（四）融资租赁核心价值链

资金来源：大量可靠低成本的资金来源，既是融资租赁公司发展的源泉，也是融资租赁公司的核心竞争优势。业务来源：是公司正常运营的重要基础。既包括设备供应商的选择和管理，也包括终端客户（承租人）的寻找和服务。

风险控制：是公司健康发展的保障。包括：事前控制（贷前审查）；事中控制（贷中监控）；事后控制（灾后救济）。

退出机制：是融资租赁公司可持续发展的关键所在。

二、中联重科工程机械融资租赁业务现状介绍

（一）中联重科历史 图四：

（二）中联重科现状

营收：中联重科自1992年成立以来，以每年平均50-60%以上的增长速度发展，并于深港两地上市。2024年，中联重科下属各经营单元实现产值508亿元，利税超过76亿元。预计2024年增长速度仍将超过50%，产值逾700亿元。产品：主导产品涵盖13大类别、28个系列，450多个品种，形成混凝土机械、城市环卫机械、建筑起重机械、路面施工养护机械、基础施工机械、土方机械、专用车辆、液压元器件、工程机械薄板覆盖件、消防设备、专用车桥等多个专业分、子公司，是全球产品链最齐备的工程机械企业。规模：2024年中联重科在全球工程机械行业排名第8位；在中国机械工业100强排名第5位。塔式起重机、环卫机械、履带式起重机，市场占有率均居国内第一。混凝土机械、汽车起重机市场占有率国内第二位。

九大生产经营基地：中联科技园、常德灌溪工业园、益阳沅江工业园、麓谷工业园、上海松江工业园、陕西华阴工业园、泉塘工业园、望城马桥河工业园、意大利CIFA工业园。

主要生产线：土方机械、筑养路机械、起重机械、混凝土机械、环卫环保机械、专用车辆设备。

（三）中联重科信用销售

1、简介

中联重科信用销售包括：依托其全资控股的融资租赁公司提供的工程机械融资租赁平台、以及由国内各大银行提供的工程机械按揭业务平台两个部分。其中中联融资租赁公司是中国大陆唯一兼具外资融资租赁公司资质和内资融资租赁试点企业资质的融资租赁公司，在中国大陆地区拥有中联重科融资租赁（北京）、（中国）有限公司两个业务平台。

2、发展情况

中联重科信用销售平台已经跨向海外，在澳大利亚、美国、意大利、俄罗斯等国家都设立了子公司，以支持与促进中联重科全球化战略的实施。同时，中联重科信用销售还为中国众多国际工程承包商和租赁商提供跨境设备金融服务，以支持其海外工程承揽和建设。

（四）中联重科融资租赁公司

1、简介

中联融资租赁公司在中国大陆地区拥有中联重科融资租赁（北京）有限公司、中联重科融资租赁（中国）有限公司两个业务平台，注册资本金20亿元。中联重科融资租赁（北京）有限公司（原“北京中联新兴建设机械租赁有限公司”）于2024年4月20日经中国商务部和国家税务总局批准成立；中联重科融资租赁（中国）有限公司，成立于2024年2月。

2、发展情况

2024年，中联融资租赁公司通过融资租赁方式实现设备销售超过5亿元人民币；2024年，通过融资租赁方式实现设备销售超过24亿元人民币；2024年，通过融资租赁方式实现设备销售超过94亿元人民币；2024年，通过融资租赁方式实现设备销售超过175亿元人民币，管理资产超过300亿元。为支持中联重科的全球市场战略，中联融资租赁公司已在澳大利亚、俄罗斯、意大利、美国、南非、巴西（筹）设立融资租赁公司，开展融资租赁服务。

（五）中联重科按揭业务

1、简介

工程机械按揭服务是指中联重科依托国内银行贷款平台，由银行向申请购买工程车辆和机械设备的借款人发放的人民币贷款。

2、发展情况

中联重科按揭服务平台，已经与国内主要银行建立合作关系，包括建设银行、中国银行、农业银行、光大银行、长沙银行、交通银行、兰州银行、东莞银行、吉林银行、华夏银行、广发银行、深发银行、浦发银行、工商银行等合作机构，从而可以向客户提供本地化、多样化的工程机械按揭服务。

图五：

图六：

三、工程机械设备现有保险保障模式

（一）工程机械融资风险特征 图七：

（二）保险在工程机械厂商中的定位及职责 图八：

（三）保险在融资租赁业务中的位臵 图九：

（四）保险方式防范用户潜在信用风险分析

1、引致承租人产生违约风险的原因有以下几种： 承租人业务经营不善或者产品市场情况发生恶化； 承租人恶意使用设备或其他短期行为； 承租人非法处臵租赁设备； 意外事故致第三者财产损失； 意外事故导致设备部分损失；

意外事故造成设备全损，进而产生租赁设备灭失风险。

2、通过保险转嫁的风险和险种要求：

①转嫁风险：意外事故引致租赁设备物资损失风险；意外事故造成第三者财产损失风险；租赁设备灭失（全损）风险。

②险种要求： 融资租赁合同中对设备物资损失必保险种的约定；融资租赁合同对第三者责任风险的最低限额约定；融资租赁合同和保险单对第一受益人的约定。

案例：2024年9月发生的，江苏某400吨履带吊客户因操作失误和地面塌陷导致履带吊倾覆且构成第三者人伤物损的重大风险。最终，合作保险机构支付单笔保险理赔款912万元。对于此案而言，保险为客户避免了其因为超大事故倾家荡产、家破人亡的风险，也促使其在事故发生后3个月便恢复生产；对于信用销售主体而言，则通过理赔款处理消除客户232万元逾期。

3、《融资租赁合同》对保险的强制约定 ①融资租赁设备保险第一受益人约定； ②必保险种约定；

③公司购买方式首期保费和续期保费缴纳约定； ④续保保证金约定。

4、《融资租赁合同》约定 图十：

（五）不同工程机械信用销售保险操作模式 图十一：

四、工程机械设备的风险状况与风险管理

（一）中联重科设备投保财产险的分类

关于机动车和非机动车的概念，《道路交通安全法》第一百一十九条有明确的规定：

机动车是指：以动力装臵驱动或者牵引，上道路行驶的供人员乘用或者用于运送物品以及进行工程专项作业的轮式车辆。

非机动车是指：以人力或者畜力驱动，上道路行驶的交通工具，以及虽有动力装臵驱动但设计最高时速、空车质量、外形尺寸符合有关国家标准的残疾人机动轮椅车、电动自行车等交通工具。

中联公司所属车辆的“机动车、非机动车”分类： 图十二：

（二）保险险种设臵—特种车 图十三：

（三）财产险类型和列明保险责任差异 图十四：

（四）中联信用销售设备承保方案 图十五：

（六）工程机械保险利益诉求关系图 图十六：

（七）工程机械设备的风险特点

1、设备单价高，关键部件价值高；

2、施工作业环境恶劣，使用强度大，出险率高，损失金额大；

3、出险后施救难度大，维修技术要求高；

4、客户资质参差不齐，风险管理水平相差悬殊；

5、近年市场高速扩张，客户及机手平均素质水平下降。

（八）工程机械出险的常见原因

1、司机内在原因：违犯安全操作规程；技术素质低下；

缺乏安全操作知识；操作失误；精神不集中、麻痹大意。

2、设备及环境的外在原因：作业机械老化、安全防护装臵不健全或失灵；作业条件恶劣（如河滩、拆迁现场等）； 自然环境的影响（如暴风雨、地震等）。

（九）工程机械车辆设备出险时间统计 图十七：

（十）工程机械设备的风险特点 图十八：

（十一）工程机械车辆（特种车）风险系数高 以某合作机构特种车理赔数据分析为例：

1、出现频度高：出现笔数/整体承保台数=35.57%；

2、车损险案件金额占比大：占整体损失金额的70%；

3、大案损失金额对整体经营影响较大：10万元以上大案损失金额共计1567.7万元，占整体赔款金额的74.95%；

4、安全生产事故占比高：作业风险远远高于行驶风险，根据出险原因，作业期间事故约占损失金额的2/3。

（十二）中联融资租赁设备承保模式 图十九：

（十三）工程机械车辆设备售后服务特点

工程机械产业中，机器停工意味着巨大的损失。因此，维修服务的快慢直接影响用户的经济效益。国外产品的技术虽然比国内先进，质量较好，有实力的客户会首选国外品牌，但客户对国外品牌的服务能否及时并不放心，因为国外品牌的服务一般由经销商提供，但国内经销商体系还不完善，经销商实力往往难以达到客户需要。

在售后服务上，工程机械行业通行的做法是给每台卖出去的机器指定责任工程师，一旦出问题，客户给责任工程师打电话，由他负责解决。但这个售后服务流程难以在时间上得到保证，因为工程机械的产品个性化零组件太多，工程师通常要到现场把机器拆开才知道怎么处理，然后再通知公司或供应商备货，空运至现场。

（十四）工程机械设备承保理赔困境

1、承保难:由于工程机械车辆种类繁多、用途各异，而单台价值较高，保险金额大，风险特点也与一般汽车差别非常大。目前也没有针对特种车的专有保险条款支持现有的重工机械产品，对于众多的车型，如何与保险公司协商并界定合理的保险金额及保费及计算方式？

2、理赔难：在出险后，由于特种车特有的维修方式，专属的维修设备、非通用型配件等因素，造成了与保险公司定损困难、定价异议、回款拖沓、理赔效率低等问题。需要建立特种车损项目及工时配件定价标准，减少与保险公司的理赔异议，加快回款，降低融资成本，提高车辆出勤率。

3、管控难：工程机械经销商和厂家对车险及客户车辆的管控机制和手段不是很完善，客户往往都采用融资贷款的形式购买所需产品，重型机械的使用权和保险受益方通常是不同的权利人，车辆的保险跟踪，保单管理，维修配件外采，理赔管理等相对较弱，经销商和厂家也缺少相应的信息化技术手段，造成特种车车险管控难。

4、标准难：2024年6月保监会下达了《关于在深圳开展商业车险定损机制改革试点的通知》，车险费率市场化将成为必然的趋势。特种车保险费率的厘定，工位工时技术，风险系数的管控将是工程机械保险研究的重点，各主机厂及制造厂必将积极参与到本次改革中，提升本品牌竞争力。

（十五）国内工程机械保险业务发展中的问题

1、市场相对封闭，零部件价格、维修工时等不透明且未能形成公允的测算标准；

2、保险行业缺少对工程机械风险的深入研究及风险数据积累，且没有合理的保险定价机制；

3、保险条款适用性、针对性不足，如特种车辆保险。

4、保险行业缺少工程机械承保、理赔方面的专业人才，承保、理赔服务能力不足。

五、工程机械保险未来发展趋势

趋势一：工程机械保险业务规模快速增长

2024年国内工程机械增量市场规模预计在4000亿，且行业集中度提高，融资租赁和按揭渗透率占比快速增加，按照每1000亿设备销售产生1亿保费，保费规模在40亿左右。2024年预计国内工程机械增量9000亿，新增保费规模在90亿左右。

图二十：

趋势二：工程机械保险与信息技术的集合

基于工程机械设备标准配臵GPS，结合乘用车商正常推广的车联网技术，实现对于工程机械设备生命周期管理，将设备续保管理、事故车辆配件供应管理和定损平台建设、售后服务等集合，实现设备延保和保外跟踪销售。

图二十一：

趋势三：工程机械保险全国统保和本地化理赔服务

基于统一保险管理，首先可以减免审单内容，简化信审程序中的保险环节，提高审批效率和该关键审核点的可靠性；其次，保险统保服务可纳入整体融资租售等交易的设定流程中，为客户提供一站式服务，减免客户自行投保的盲目性和不确定性；再次，厂商保险服务团队可根据丰富的经验，将千差万别的风险标的进行归类、评级并推进风险主线的差别管理。

受制于工程机械特殊的作业环境和出险频次，以及分布范围，需要本地化保险机构介入，提供本地化理赔服务，并且通过与当地工程机械保障中心的紧密配合，对重大赔案的重点跟踪、客户经营状况的及时反馈；对重现率高的客户损失索赔记录的预警提示，从而完善融资公司的融资资产风险统一管理和交易信用风险预警机制，共同提高整体风险管控成效。

图二十二：

趋势四：工程机械厂商服务水准与理赔机制建设密切相关

当前工程机械设备平均结案周期都在90天以上，保险公司的理赔服务受制于整体工程机械设备的售后服务能力。在出险后，由于重工机械特有的维修方式，专属的维修设备、非通用型配件等因素，造成了与保险公司定损困难、定价异议、回款拖沓、理赔效率低等问题。

需要有一个构建工程机械配件价格、维修工时、更换件标准，减少与保险公司的理赔异议，加快回款，降低融资成本，提高车辆出勤率。

图二十三：

趋势五：工程机械厂商金融保险控制能力增强 图二十四：

趋势六：工程机械厂商金融保险服务能力有待增强 图二十五：

趋势七：工程机械保险需要专注行业的条款和专业中介机构

图二十六：

**第五篇：2024年工程机械十大融资租赁事件**

2024年工程机械十大融资租赁事件

2024-01-07 06:02:14 作者：

来源：网络

浏览次数：43 文字大小：【大】【中】【小】

1月7日，中国工程机械商贸网发布“盘点：2024年工程机械十大融资租赁事件”，现转载如下：

一、熔盛机械牵手中铁租赁

2024年2月23日，熔盛机械与中铁租赁有限公司融资租赁合作签约仪式在安徽合肥隆重举行，开启了双方战略合作、共赢发展的新篇章。

这是熔盛机械第一次与融资公司合作，也是首次通过现代金融方式销售产品，这次合作不仅为熔盛机械在全国范围内开通了融资平台，也将促进公司业务进一步高速发展。

二、中国重汽海斗挖掘机融资租赁正式启动

3月9日，中国重汽财务有限公司海斗挖掘机融资租赁签约仪式暨青岛重工融资租赁座谈会在烟台举行。仪式上，中国重汽财务公司与烟台百舸机械设备有限公司正式签订了融资租赁协议，标志着海斗挖掘机消费信贷、融资租赁业务就此全面启动。

经过三年厚积薄发，中国重汽海斗事业部液压挖掘机在市场上已经取得了不俗业绩，并且成功实现海外出口。此次开展融资租赁业务将推动海斗挖掘机全国销售网络建设，进一步提升市场份额。

三、福田出资2亿设立融资租赁公司服务工程机械

福田汽车4月18日发布公告，公司拟出自2亿元，设立全资融资租赁子公司，以满足工程机械客户对金融服务的要求。

福田汽车历经15年的发展，已覆盖重型卡车、重型机械、工程车辆等产品类别，开展融资租赁金融业务有助于福田汽车集团进一步做大做强，实现高端制造业的转型升级，占领战略制高点。

四、中联重科签订江苏环卫系统融资租赁第一单

5月，江苏南通如东县环境卫生管理处与中联重科融资租赁项目交车仪式隆重举行。该融资租赁项目涉及清扫清洗、垃圾清运垃圾压缩等多个种类产品，作为江苏环卫系统融资租赁第一单，该项目开启了当地政府“招商引物”的新篇章。

庞大的城市环卫需求和政府财政预算采购金额一直以来都存在矛盾，而采用融资租赁后，政府部门可以将后续三年的设备一次性采购到位，满足市政工程需求的同时，降低了政府资金压力，可谓一举多得。

五、首届中国工程机械融资租赁用户生存状况调查报告发布

自2024年11月由中国工程机械工业协会工程机械租赁分会启动的挖掘机、装载机、汽车起重机、压路机等产品融资租赁用户生存调查工程，挖掘机用户最终调查报告在2024年6月向行业及全社会发布。

挖掘机融资租赁用户在工程机械行业具有一定的代表性，在宏观调控的大环境下，挖掘机用户的生存状况和面临的问题尤为突出。因此这份调差报告为企业防范风险、规范经营提供了重要参考。

六、徐工塔机融资租赁业务取得突破

2024年年初，徐工租赁适时调整业务政策，改变工程机械融资租赁行业通行的直接租赁作法，创新融资租赁业务模式，鼎力支持徐工塔机业务发展，截止上半年，该项业务累计销售已突破亿元大关。

徐工租赁通过调整市场策略，增加诸如差异化利率方案、首付款再融资、以旧换新业务、让渡保险收益代理、冬歇期间差异化租金支付等政策，增强了公司的市场灵活性，帮助徐工塔机取得了逆势增长。

七、柳工组建广西首个本土金融机构

10月，由广西金融投资集团、广西柳工集团共同出资组建的北部湾金融租赁公司正式成立，这也是银监会批准成立的全国第19家金融租赁公司。

北部湾融资租赁公司的业务范围涵盖机械、交通、医疗、电力、通信、房地产等领域，旨在整合柳工集团的品牌优势、渠道优势、资金优势和人才优势的基础上，为更多的企业提供专业化、多渠道的金融服务，可视为柳工集团多元化投资战略之一。

八、三一融资租赁首付比例调至30%

11月21日，三一重工高管向金融机构透露，三一已将融资租赁业务首付比例调整到30%左右，以减少财务风险。

融资租赁是一把双刃剑，一方面可以提升工程机械整机厂家的市场份额，但另一方面也会给公司经营带来财务风险。因此在库存消化的基础上提高首付比例，对保证客户质量、改善现金流、减少坏账风险方面有着积极意义。

九、沃尔沃金融服务公司参加2024宝马展

11月27日，沃尔沃金融服务作为全球领先的商用运输整体解决方案供应商沃尔沃集团的重要成员，携手沃尔沃建筑设备共同参加在上海浦东举办的2024宝马展。活动期间，客户不仅可以访问沃尔沃产品展览，了解贷款、融资租赁以及保险服务在内的沃尔沃金融服务和全方位金融解决方案。

沃尔沃金融服务成立于1994年，拥有管理资产超过160亿元，业务范围覆盖亚太、欧洲和美洲等40个国家和地区，有着丰富的金融管理经验和完善的金融产品，无论对于终端客户还是中国同行而言，都是一个很好的学习和借鉴对象。

十、新筑股份拟实行融资租赁销售管理

新筑股份2024年18日晚发布公告，为扩大混凝土相关产品销售，公司董事会通过下属全资子公司成都市新筑混凝土设备有限公司与成都金控融资租赁有限公司合作方案。

作为混凝土商混领域的生力军，新筑股份将致力于为高端客户提供定制化产品路线，通过这次合作，将为公司尽快切入混凝土机械高端市场夯实基础。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找