

“疯狂”的挖掘机——挖掘机之都的二十年兴衰

编前:从几台机械小打小闹到7万多台的“铁甲军团”,广丰挖掘机如今的保有量占全国总量的1/10,挖掘机市场带动的劳动力超过20万人,1/3广丰人靠挖掘机致富。有句玩笑话说,广丰的挖掘机打个喷嚏,上海就有一半建筑工地停工。然而随着全球经济趋缓,仿佛一夜之间,疯转了20年的造富机器突然停止了转动,过去的辉煌好像是一场梦幻。



■ 赵明月 朱梓桦

江西广丰,一个至今都没有形成挖掘机产业聚集的内陆县,“无中生有”打造出了一个“挖掘机之都”,走出了一条独特的发展轨迹,被誉为“广丰现象”。

上世纪90年代初,一个叫项达昌的广丰农民,开着挖掘机在上海“挖”出了第一桶金,成为那片贫瘠的土地上诞生的第一位亿万富豪。自此,围绕着挖掘机的打工造富传奇,在广丰每年近30万人的劳务输出军团里被不断复制。

从几台机械小打小闹到7万多台的“铁甲军团”,广丰挖掘机如今的保有量占全国总量的1/10,挖掘机市场带动的劳动力超过20万人,1/3广丰人靠挖掘机致富。

有句玩笑话说,广丰的挖掘机打个喷嚏,上海就有一半建筑工地停工。

巨大的需求催生了庞大的市场。新世纪的头十年,国内外各路挖掘机厂商、代理商云集广丰,他们不惜以低首付、甚至零首付的销售手段,将数万台价值几十万、上百万的挖掘机搬到广丰。一时间,广丰和整个工程机械行业一起,见证了挖掘机给他们带来的共同繁荣。

然而,自2011年下半年以来,随着全球经济趋缓、国内房地产宏观调控深入,各地挖掘机需求趋于饱和,靠工程吃饭的广丰人开始撙节到活,还不上款,无数挖掘机闲置在县城各处,在湿润的江南丘陵上等着生锈。

货款拖欠事件不可遏制地蔓延开来,广丰人十余年在挖掘机圈子里树立起来的信誉急转直下。收不回钱、卖不出机器的厂商代理商,纷纷退出广丰,人去楼空。

仿佛一夜之间,疯转了20年的造富机器突然停止了转动。刚刚过去的辉煌好像是一场幻觉,给那些为迅速致富而辍学开挖掘机的年轻人留下了一个难解的问号,也给地方经济发展提出了新的课题:“打工经济”创造的发展奇迹如何才能稳固?

造富机器

1997年底,上海浦东新区一处工地上,开来了一台有点破损的挖掘机。它的主人是一个25岁小伙子,他叫李泽坤,是江西广丰五都镇人。

挖掘机的到来,使得大部分仍是半机械化施工的工地加速运转起来,人力和四轮推土车都不敢从它的脚边经过。

当时的李泽坤并不像现在这样富有,更没想过他这样一个贫困县的农民十几年后能在上海开豪车住豪宅。他只是瞅准了上海工地需要大量挖掘机的机会,把打工攒的本钱,加上从亲戚朋友处借的钱,总共凑了30多万元,全款买了这台二手的小挖掘机,来上海淘金。

“当时,一台挖掘机作业的利润比较可观,一个台班(编者注:单位工程机械作8小时,称为一个台班)就2000多元,还招待机手吃喝住宿,享受工地最高待遇。”

“一个月一般30个台班,多的时候可以做40个台班。”李泽坤告诉记者,头3个月,他就赚了差不多15万元,不到一年,他就把买挖掘机的钱挣回来了。

2000年,李泽坤又以分期付款的方式给自己购置了一台全新的挖掘机。并把他的一个胞弟和妻子的6个兄弟姐妹都先后从广丰接到上海,干起了土石方工程。2003年,这一家8人最多时拥有27台设备,其中包括21台挖掘机,一年能赚几百万。

在广丰,李泽坤这样的故事几乎每个人都会讲出很多个。但真正的“挖掘机第一人”,是广丰五都镇花棚村一位叫项达昌的村民。

上世纪90年代初,项达昌与同村人合伙

购买了广丰第一台挖掘机。同样是在上海,他“挖”出了广丰人的挖掘机劳务输出史上的“第一桶金”。

1995年,花棚村已有近百台挖掘机,之后每年都以几十台的速度增长。最高峰时,全村4600多人,过半劳动力都在长三角打工,且绝大多数从事与挖掘机有关的工作。

花棚村有个有意思的现象:只需看下这家的房子和车子,就知道拥有几台挖掘机。据村主任介绍:“房子建得漂亮,说明这家只有一台挖掘机。房子建得漂亮,又有小车,说明这家人拥有两台挖掘机。如果车子是奥迪、奔驰之类的话,这家人至少有5台挖掘机。”

在花棚村造富传奇的“示范”下,挖掘机热潮从五都镇席卷整个广丰。20年来,几代广丰人背井离乡,开着挖掘机行走全国各地,挖土方、干工程,从长三角到珠三角,再到云贵高原、青藏高原,甚至出国到了东南亚、中亚。

一个没有挖掘机生产历史的内陆县,“无中生有”打造出了一个“挖掘机之都”,走出了一条独特的发展轨迹。

在当地,有个“段子”形象地描绘了广丰人在挖掘机施工上无可比拟的影响力:江苏某工地的竞标大会上,工程方提出的唯一要求是,谁能在第二天聚齐300台挖掘机,工程就由谁来负责。第二天,广丰人的300台挖掘机齐刷刷摆在了工地上,顺利拿下工程。

李泽坤说:“有句玩笑话这样说,广丰的挖掘机打个喷嚏,上海就有一半建筑工地停工。我估计,上海浦东90%的土石方工程是广丰人在做,松江、闵行则在95%以上。光一个松江区,广丰人就有3000台左右的挖掘机。”

从最初几台机械的小打小闹,到如今7万多台的“铁甲军团”,据广丰挖掘机协会统计,截至2012年,广丰的挖掘机保有量如今占全国挖掘机总量1/10,占据江西省70%以上的市场份额。

广丰挖掘机协会提供的数据显示,广丰的挖掘机从业人数逾14万人,如果加上销售以及家属之类的,挖掘机市场带动的劳动力超过了20万人。1/3的广丰人靠挖掘机发家致富,年生产总值140亿元,这超过了全县2012年地区生产总值的一半。

挖掘机上的“打工经济”造就了一大批富人,也极大地推动了后来被称为“广丰速度”的县域经济发展。十几年间,广丰从国家贫困县迅速成长为省级经济强县。

疯狂的生意

挖掘机赚钱,广丰人的胃口也越来越大。2008年之后,各地房地产和基础设施建设对挖掘机的需求一度达到顶峰。

2007年,广丰人只有2万多台挖掘机在国内各地作业,到了2009年底最高峰时,这一数字就达到了7万多,两年之内整整增长了5万台左右。而2008—2009年,全国主要23家挖掘机制造企业的销售总量,也仅有17.2万台。

仅在广丰当地,一年销售的挖掘机数量就高达4000余台,这几乎占了挖掘机行业老大三一重工过去一整年销售量的半壁江山,是行业老二福田雷沃去年一整年的销售量,甚至是目前世界上大多数国家的总量。

广泛的消费群体使广丰挖掘机市场成为挖掘机企业的必争之地。这里几乎聚集了日本的小松、日立、久保田、竹内、住友、神钢,韩国的斗山、现代、众国的卡特,瑞典的沃尔沃,国内的三一、柳工、众友、中联重科、山河智能、龙工、力士德、徐工等耳熟能详的国内外知名工程机械品牌。在广丰,一个简短的展销会就可以出售上千台挖掘机。

然而,一台挖掘机少则几十万,动辄上百万,广丰人怎么消费得起如此众多的昂贵机器?

“没有想象中那样可怕,一般只要十几万元能够支付首付就可以提机做事。”在2010年广丰首届挖掘机博览会上,曾有一位广丰挖掘机创业者在介绍创业历程时这样说。他们往往通过分期付款或者一次性付清(从出租人手中租赁挖掘机,付首付,享有使用权,定期给付租金,所有权由双方协商决定)的方式获得挖掘机。

以往,按照行业规则,为了控制风险,每台挖掘机不论采取哪种销售方式,用户首付比例都要在30%以上。

但近年来,30余家挖掘机代理商在广丰短兵相接,为了实现产品销售最大化,一再放低商务条件。10%首付,5万首付,甚至零首付提机这种高风险的销售方式在广丰早已屡见不鲜。更有甚者,有的代理商为了冲业绩,

不惜为“买家”垫付首付款。

买挖掘机也得到当地政府的鼓励。近几年,广丰县政府每年拿出几千万元贴息小额贷款支持,厂家便将首付款一降再降。”

为了拼抢客户,促销手段也被用得淋漓尽致。2009—2011年,广丰的挖掘机老板们全面、充分地领略了厂商们的“热情”。

据一位挖掘机老板回忆,在广丰街头随处可见“团购挖掘机有礼、购挖掘机送破碎器以及抽奖送现金、送电脑、送汽车”这样吸引人们眼球的挖掘机的促销广告。

每逢春节,挖掘机厂家及代理商齐聚广丰,趁着数以万计广丰人回乡过节,举办各类展销会。他们还在高级酒店召开用户团拜与产品促销会,珍馐美味招待客户,还捎上金玉饰品等价值不菲的礼物。

一位挖掘机代理商告诉记者,平均每订购一台挖掘机要分摊的促销费用多达1万~3万元。但一些品牌的挖掘机这段时间的销售量甚至可以达到全年的20%~30%。

代理商还将厂商“以旧换新”的促销手段用到了极致。因为“换新”就意味着出货、销库存、算业绩,之前“旧机器必须是国外品牌”的要求被不断放宽,渐渐地,旧国产机器也能换新,直到后来,汽车、房产也能用来换新。

“2010年前后,有很多厂商采取了先努力扩大市场份额、再加强信用与债权管理的营销手段。”一位山东临工的战略规划部门负责人人告诉记者。

市场竞争以近乎疯狂的手段刺激着广丰的挖掘机消费,也让生产企业对挖掘机的市场容量失去了准确的判断。中国挖掘机年产量从2005年的34722台增至2011年的194961台。

谈起2011年举办的挖掘机博览会,江西轩辕春秋工程机械有限公司董事长章国圣曾不无感慨地说道:“这哪是买挖掘机?就像是过年买白菜一样!”

一位常年观察广丰挖掘机市场的业内人士

士告诉记者,广丰人当年的普遍心态是:整机售价低、首付门槛低、商务条件低、投资回报快。在广丰,不乏贷款买挖掘机、自己做老板,或是先买挖掘机、再找工程的买家。

这也意味着,这样庞大的“铁甲军团”如果找不到工程,整个挖掘机销售买卖的金融链条将面临崩溃的境地。

在这样一个市场里,围绕着一台台造富机器,买家因为不用花多少本钱就能致富而对此趋之若鹜,经销商为占领市场进行无底线竞争,生产厂家为此不断扩大产能。

投资的冲动像泉水,一直汩汩地冒着泡,而经营风险从一开始就蕴藏于客户与厂商双方的交易之中,当市场变脸,行业的新旧问题便集中在广丰爆发。

寒流来袭

赵立平今年这个年过得比较郁闷。春节回到广丰老家,看着停在院子里的那台挖掘机,就有些头大。

在一家企业任高管的他,2011年下半年经不住表弟的劝说,合伙买了一台挖掘机,花了70万元,一人出资一半。表弟曾告诉他,像这样的挖掘机,一般3年就可以收回成本,之后基本上赚的都是纯利润。

他表弟此前已经有了一台挖掘机,靠出租或揽活大挣了一笔。赵立平也觉得这是个赚钱路子:机器可以租出去给土老板用,自己还不用怎么操心,只管坐在家里收钱。

不过,赵立平没赶上好时候。2012年12个月,赵立平就干了两个多月的活,那台挖掘机几乎闲了一整年。

赵立平告诉记者:“一下子增加这么多挖掘机,再算上原来的存量,挖掘机多了,市场竞争激烈。受房地产宏观调控影响,尤其是宏观经济回落,活大量减少了,效益自然就差了。”

望着赚不到钱的挖掘机,赵立平考虑卖掉。但按照惯例,用了大约一年多的机器,起码要降价30万元才会有人接手。而这一年里,赵立平这台挖掘机工作所得利润只有5万块不到。



疯狂之后还需创业

■ 赵明月 朱梓桦

广丰之所以被誉为“中国挖掘机之都”,并不是因为这里是挖掘机制造基地,也不是因为其在大型工程设备制造上具有良好的技术优势或者强大的输出能力,而仅仅是因为与挖掘机有关的劳务输出队伍极为庞大,形成了巨大的需求市场,仅此而已。

说到底,广丰的挖掘机产业传奇,实质上只是附着于挖掘机上、以劳动力输出为主的“打工经济”繁荣。十余年来,广丰富起来的“铁甲军团”除了回乡成为消费大军以外,对广丰本地培养真正的产业并无多少建树。

广丰县总人口90多万,人均耕地不足0.3亩,人多地少的县情,也是当年广丰人背井离乡创业打拼的必然选择。打工经济改变了广丰,30万的外出劳动力,每年给广丰带来100亿元的劳务租赁收入。

然而,打工所得资金转移回广丰后,很少直接用于当地的投资发展。它们一部分被存入银行,从而又通过借贷等途径流到经济发达地区;另一部分被消费了,使得当地物价水平迅速上涨,拉大贫富差

距。现在广丰县的房价每平方米已过万,而其所属地级市上饶的房价每平方米也仅有5000元而已。

打工经济掏空了城市建设产业发展所需的人才资源。前些年,不少广丰青年辍学去开挖掘机。而当挖掘机不景气的时候,赋闲的他们对前途感到迷茫。

打工经济使得有一定消费能力的人在外地,留守本地的却不敢或无能力消费,致使商业不振。记者在广丰采访的这几天,看到街道两旁最多的商铺都是汽车的4S店、建材店、装饰店,它们似乎都在等待打工归来的广丰人,回来买车买房。

打工经济对地方经济发展的推动,不是永久的,更不是根本的方式。在发展打工经济的同时,应注重当地产业的培育和发展,更可以将打工经济培养出来的人才和资金留下来,将打工者转化为创业者,打造有利于地方可持续发展的“创业经济”。

据江西当地媒体报道,2008年底以来,广丰县委县政府开始建立创业扶持体系,推动全民创业,鼓励引导返乡农民工、在外创业成功人士等自主创业,从市场准入、税费优惠等方面制定了48项优惠措施。

2010—2012年,全球经济不景气,中国经济增速放缓,而自2009年下半年发端的房地产宏观调控,渐渐把挖掘机的“生意”带入谷底。近两年,在广丰和赵立平有同样遭遇的不少数,甚至有部分挖掘机人“栽了大跟斗”。

抱着发财致富梦,家住广丰县壶峤镇的李宇宙辞去了教师工作,在2011年买了一台山河智能的210大挖机,当上了挖机老板。

货款总共70多万,当时他手头上现金不多,用的是分期付款的购买方式,厂商放宽商务条件,首付只有5万,剩余货款分两年还清,平均每个月要还将近4万。

最初,李宇宙拖着挖掘机来到了浙江嘉兴找工程做,耗了两三个月也没有做多少活儿,不仅没赚到钱,还借了亲戚朋友的10多万垫上了挖掘机的月供,7—9月,李宇宙又去云南,恰逢当地雨季,工程都开不了工,闲了整整三个月,只得到处拆借还上月供。

现在,李宇宙已经背上了30多万的债务,变得教书和爱人吵架,天天背负巨大压力和忧愁。

如果继续闲下去,找亲戚也借不到钱,还不上分期付款,最后他极有可能钱车两空——代理商会找人把车拖走,之前的货款就白还了。今年,他已经听到过多这样悲惨收场的案例。

一位代理商向记者透露,广丰近几年卖出的挖掘机,每10台挖掘机里面,起码8台负债累累,某品牌挖掘机2011年在广丰客户按揭逾期率高达70%、因恶意欠款而导致的拖机率达40%以上。

违约案例越来越多,广丰人的信誉一落千丈。不到两年时间,广丰挖掘机市场就被热捧的“宠儿”变成了避之不及的“黑名单客户”。

而那些早年赚了钱的人,也不得不将挖掘机闲置或是转让出去,转而做别的事业。一度风驰电掣的经济引擎就这样给“广丰速度”来了一个急刹车。

(应采访对象要求,李泽坤、赵立平、李宇宙、钟加宁、张建、萧啸均为化名。)(据《中国