

“假银行”的舍弃 “真租赁”的回归

——关于中国融资租赁行业之系统思考

■ 和君咨询集团高级咨询师 包亮亮

一、融资租赁企业价值及经营定位探究：

融资租赁自从上世纪 80 年代引入中国至今已经 30 多年,到现在还处于初级阶段。其中一个重要原因就是融资租赁缺乏最原始、最基本的认识,导致租赁公司的经营定位、业务的规范操作、行业主管部门的有效监管、业内政策的正确呼吁,都出现各种问题,因此对租赁行业本质的探究对整个行业的发展起着至关重要的作用。

（一）融资租赁的产业特性：

任何一个产业都有自己的特点，这样才有机会不与其他产业竞争。“融资租赁业”在国家统计局第三次产业划分中，银监会审批和监管的融资租赁公司被划分为第三产业 J 门——金融业、7120 大类——金融租赁。并没有包括商务部审批和监管的融资租赁公司。第三产业中有 I 门——租赁商务服务业、7310 大类——机械设备租赁。如果和同门的 7320 大类——文化及日用品租赁相比，并且不考虑法律方面租赁与融资租赁的定义。商务部门下的融资租赁公司的业务应该统计在 7120 大类里面。为什么同一种业务分两类产业统计呢？这就是边缘产业的特征。融资租赁是金融与贸易边缘上结合的产业，是一种新型的独立产业。这个产业的特性就是边缘性。边缘产业从事业务就是服务。因此融资租赁的行业特性即为：产业边缘的服务。

（二）融资租赁意义及功能：

融资租赁是 20 世纪中期兴起于美国的新型融资方式，并逐渐成为与银行信贷、证券并驾齐驱的三大融资工具之一。它主要是基于资产价值管理而非承租人信用的融资方式。对设备制造商来说可以扩发有效需求,促进销售;对出租人来说,设备的价值可以在客户违约时缓解风险,客户范围较之传统的银行信贷有所拓展;对于承租人来说,租赁可以达到他们购买设备的目的,而且可以规避设备技术贬值的风险。融资租赁主要功能体现在：

1、代人采购——融资功能:融资租赁最初是以融通资金为目的的,它是为解决企业资金不足的问题而产生的。由于租赁物的用益物权归承租人所有,租赁公司在租赁交易中的实质角色相当于代人采购的地位。

2、助人销售——促销功能:融资租赁类似于第三方支持的分期付款信用销售业务,租赁公司的交易行为实际上是为厂商的信用销售提供金融服务,用金融的手段促进产品的销售。

3、财务管理服务功能:融资租赁是外来语,英文原意是“财务租赁”(Financial Lease),实质上是为承租人提供财务管理的服务。这个财务管理包括融资、融物、节税设计、改善财务报表、资产管理等多项综合财务服务业务,是租赁公司服务贸易的集中体现。

4、投资功能:租赁业务也是一种投资行为。例如可以挑选一些风险较小、收益较高以及国家产业倾斜的项目给予资金支持。

5、资产管理功能:租赁资产分为金融资产和固定资产。金融资产管理就是债权、债务资产的管理,固定资产管理就是物权的管理。资产管理是租赁公司持续获得利润的手段和保障。

（三）美国融资租赁发展阶段：

美国的融资租赁经历了 5 个发展阶段,达到了成熟。

1、简单融资租赁阶段——这个阶段的租赁有五个特点：承租人有意向承租自己选定的租赁物件；出租人有意向为承租人选定的租赁物件提供金融服务；签定的相关融资租赁合同不可取消；出租人承担全额付款购买租赁物件的责任；承租人承担全额支付租金的责任；期限结束后以象征性价格将设备所有权转卖给承租人；每期租金一般是等额付款；不含任何服务的提供租赁物件。

2、创造性融资租赁阶段——为了适应市场竞争,不断地创造新的租赁服务方式。租赁的方式开始发生变化衍生出杠杆租赁、返还式租赁、融资转租赁、合成租赁、风险租赁、结构式参与租赁等概念性租赁模式,融资租赁业进入新的增长时期。

3、经营性租赁阶段——是融资租赁发展的一个高级阶段，它的出现主要是受承租入需求的影响,出租人适应竞争的需要而产生的。它的运做方式和融资租赁只差一个余值,在会计处理上传统租赁一样。但是本质上它仍然是提供金融服务。这个阶段社会上已经有成熟的二级市场，同时已经有具体的融资租赁会计准则界定融资租赁的概念。经营性租赁由出租人提取折旧，相对于传统租赁，经营性租赁一般提供全面服务,包括设备的维修和保养(不是绝对必须的);期限结束后的结果可以非全额付款,因此有多项选择;资产风险由出租人来承担;这时的承租人越来越老练。

4、专业市场细分化阶段——租赁已经渡过创新阶段,产生了许多运作模式。但是



这些模式仅限于对企业的量体裁衣，每个项目都在搞研发,不能形成规模。租赁服务还停留在概念化设计中。为了扩大租赁市场份额,使租赁服务作为产品规模化生产,此时租赁服务不再是一些概念性的东西,而是针对某个行业具体化的服务产品,如：飞机租赁、电信租赁、工程机械设备租赁等。因为交易规范化、通用化,使得租赁在经济领域的渗透率迅速发展,租赁公司之间的竞争更加剧烈。

5、成熟阶段——这个阶段会出现租赁公司并购,重整组合。另一方面出现专业服务细分化。不仅租赁品种细分化,租赁业务的服务也细分化。结果使强者越强,弱者淘汰。这个时期租赁对市场的渗透率不会有太大变化,也就是说在市场总的份额一定的情况下,公司之间产生激烈的竞争;结果是租赁公司的利润进一步下降;租赁公司经营关注点不再是什么风险问题,政策问题,而是要强调资产增值的重要性;最终与其他行业形成联盟关系。

小结：

通过对融资租赁行业特性的初步分析、国际融资租赁行业发展演变梳理及融资租赁行业意义功能界定,和君认为融资租赁属于知识经济,是金融与贸易结合的边缘产业及新经济产物,是服务贸易中更多技术服务含量的服务。因此租赁公司既不是银行,也不是贷款公司,更不是投资公司,而是一个知识服务性的技术公司。融资租赁公司的经营定位应为：服务于金融、贸易、产业的资产管理机构。

二、融资租赁行业静态认知及发展趋势探究

（一）行业的规模及增长速度：

融资租赁在工程机械、飞机、航运、医疗、教育、印刷等行业均面临着很大的需求,也有越来越多的行业在融资障碍下开始关注并借力融资租赁,如节能环保、传媒等。在总信贷规模有限下,融资租赁将逐渐成为资金供给的重要渠道,在市场整体融资规模的占比将逐步提升。

据中国银行业协会统计,截至去年三季度末,中国融资租赁公司总资产达 1 万亿元人民币,比 2007 年增长了 30 多倍,但目前中国的融资租赁市场渗透率只有约 5%,而欧美市场的渗透率普遍在 20%左右,具不完全统计,未来五年,中国融资租赁交易额有望实现 30%-40%的年复合增长率。

中国作为全球第二大经济体,无论从国际横向比较,还是从自身经济增速考量,融资租赁业仍有巨大的发展空间。

（二）行业利润水平：

据统计,中国融资租赁行业净资产收益率在 2011 年达到了 10%,并在逐步增长。

（三）行业的竞争强度和格局。

银行系租赁公司。资金力量雄厚,有较低的融资成本,拥有大量客户及其企业信用信息是银行系融资租赁公司的主要优势。因此该类公司通常将客户定位于银行内部高端客户,专注于大型设备租赁,如飞机、船舶租赁等。银行系租赁公司通常占据租赁行业的龙头。欧洲,银行系租赁公司业务额基本占据了 60%-80%的市场份额。

厂商系租赁公司。国外很多较大的生产厂商都拥有自己的租赁公司,主要为了促进销售,目前国内越来越多的大型设备制造商也开始组建自己的融资租赁公司。该类公司拥有对租赁物进行维护、增值和处置的专业能力,具备较为发达的营销网络、广泛的客户群体和对客户的经营能力信息,因此主要专注于厂商的自有客户和自身设备。

第三方独立租赁公司。这类租赁公司的股东多为大型外贸、物流、综合性企业集团,或是专业的投资机构。依托股东资源,该类租赁公司要有长期的资金来源,要么有广泛的客户群体,并通常具备明确的行业定位和专业优势。其最大的优势就是独立性,不依赖银行也不依赖厂商,而是通常以合作的方式借助他方优势灵活的设计租赁产品。因此该类租赁公司通常定位于中小企业,提供定式的、契合度高的融资租赁服务。

我国融资租赁目前还处于初级阶段,市场容量较大,内部竞争状态也相对宽松。随着行业逐渐向成熟阶段发展,三类细分租赁公司间由于在客户和经营定位上存在差异性,有望形成差异化的产业链条:银行系融资租赁公司依托股东的资金优势开展全额偿付的融资租赁,从事大型设备的租赁债权的投资和管理;专业化的融资租赁公司依托股东的设备处置优势开展经营租赁,从事租赁债权和设备余值的处置、投资和管理。三类细分公司将呈现三足鼎立、三分天下之势。但同类租赁公司内部的竞争将逐渐加剧,怎样的公司能保持较高的竞争力,取决于公司具体的经营模式和策略。

（四）中美两国融资租赁业发展现状比较

从不同类型租赁公司业务占比来看,两国的银行系租赁均占据了租赁市场的一半份额。美国银行系及厂商系租赁公司业务占比较大,超过 80%。

从租赁标的物结构来看,中美两国租赁业务均主要为专用设备和交通运输设备,相对来说,中国这两部分占比更大。另外,美国电子产品及通讯设备业务占比远远大于其在中国的占比。

从业务开展对象来看,我国租赁公司主要业务为超过 25 万美元的大中单业务,与美国相比,小单及微单业务相对占比比较低。这从侧面说明美国租赁市场较为成熟,业务开展对象相对丰富,我国的小单及微单业务的市场尚待开发。

从资金来源来看,我国融资租赁公司资金来源相对单一,主要为银行借款,母公司借款及债券等长期稳定资金来源占比远低于美国,融资渠道狭窄的问题严重阻碍我国融资租赁业的发展。

从业务来源看,我国租赁公司与美国相比,业务来源渠道不够多元化,主要业务来源只有直客式和厂商渠道,且直客式占绝大部分。

从净资产收益率来看,美国融资租赁行业在危机后保持在较高水平,2010 年达到了 221%。而中国融资租赁行业净资产收益率在 2011 年达到了 10%,并在逐步增长。

从行业主要面临风险看,美国融资租赁业主要面临的风险是宏观经济波动带来的行业风险。而我国融资租赁业,除面临宏观经济波动带来的系统性风险以外,还面临因为租赁物所有权保护、投资税收抵扣和会计加速折旧等租赁业商业模式可持续发展所需要的基本制度环境不完善带来的制度性风险,另外,因为管理上的差距存在以下风险隐患:首先,融资租赁公司的资金来源仍以短期资金为主,短融长用是融资租赁行业普遍存在的情况,存在流动性风险;其次,对融资租赁风险管理认识不足的风险,传统重担保、轻现金流管理的经营理念仍根深蒂固容易造成融资租赁风险的后置;再次,行业集中度过高;最后,融资租赁行业的考核激励机制与租赁项目风险长期化特征不匹配。

从租赁观念来看,“收益来源于财产的使用而非拥有”这一观念成为美国企业惯有的消费和经营理念,从而推动了美国现代融资租赁业务的快速发展。“重购买轻租赁”的观念始终根植于我国企业人的经营理念中,但在经济不断发展过程中,我国的消费观念正在逐渐改变,对融资租赁的认可速度也在加快。

小结：

我国融资租赁行业仍处于初级发展阶段,发展空间巨大,细分行业有待进一步拓展,中小企业服务有待进一步开发；

随着经济、政策、法律逐渐完善及中国企业消费观念的不断改变,租赁行业将保持快速稳定增长；

处于初级阶段的租赁行业竞争格局总体呈现宽松态势,但随着不断发展,行业整体将出现意识觉醒,同时结合国际融资租赁行业来看,银行系及厂商系租赁公司有可能成为融资租赁行业长期发展的主流,且行业集中度将不断提高,因此如何培养及加强自身的专业化能力对第三方租赁公司而言至关重要；

资金渠道拓展、业务渠道多元化、风险防控及预测能力等仍是租赁企业能否成功的关键要素。

三、美国融资租赁行业盈利模式分析及启示借鉴

（一）美国银行系租赁公司盈利模式分析（以美国最大的银行系租赁公司为例）：

该租赁公司的收入主要来源于三个方面：利息收入、交易收入和余值处理收入。

1、利息收入：是指租赁公司持有包括融资租赁、分期销售、设备贷款、经营租赁等资产产生的净利息收入，此项收入仍是公司的最大收入来源。公司依靠银行背景能够获得大量稳定的低成本资金，即使在次贷危机时仍能保持较高的净利息收入，实质上是其母银行的重要资金运用平台，为低成本资金寻找安全的高收益出口。公司生息资产主要来源于三个方面：直接营销、间接营销(与厂商合作)及购买其他机构的资产。

2、交易收入：是公司通过组织银团、出售及重组现有资产获得的手续费及价差收入。在持有资产的过程中,公司的资产管理团队会监控资产组合的质量和 market 情况,如果出现信用恶化、集中度过高等情况,资产交易部门将在二级市场卖出相关资产。随着资产证券化的繁荣,租赁资产的重组和证券化也是获得交易性收入的重要组成部分。

3、余值收入：是指公司在租赁业务中因为设备回收再出售或者再次租赁获得的价差收入。与厂商租赁公司相比,银行系租赁公司在设备估值、设备管理能力和影响力方面仍存在一定差距,因此,公司将承担余值风险的设备限定于少数市场透明度较高的大型通用设备,如飞机、铁路设备等。

（二）美国厂商租赁公司的盈利模式（以卡特彼勒为例）

1、促进设备销售是卡特彼勒租赁业务的最大贡献,并不体现在盈利模式中。

2、利差收入：是卡特彼勒主要收入来源,这种盈利模式依赖于两个关键要素,一是制造商与下游客户之间存在较大的融资资质差异;二是存在良好的、一定深度的直接融资市场。

3、余值收入：厂商对二手设备的价值有着更准确的了解,也有现成的生产能力、技术手段用于翻新设备,同时也可以进行二手设备的销售及再次租赁。

（三）美国独立第三方租赁公司盈利模式：随着市场竞争越来越向价格竞争靠拢,美国第三方租赁公司市场空间逐渐缩小,现已下降到行业的 4%,余值收入和利差收入是此类租赁公司的主要来源。

（四）中国融资租赁公司盈利模式现状：国内租赁公司仍以净利差为主要盈利模式,余值和交易收入(服务收益)占比仍较低,单一的租赁方式是导致这种模式的主要原因。这种单一的租赁方式主要表现为:融资性租赁和售后回租“一头独大”。目前国内融资性租赁和经营性租赁占比约为 80%、20%;而融资性租赁中售后回租占比也接近 80%。这种结构在银行系公司中更为突显。提高经营性租赁和直租的比例是未来行业发展的方向,也是增加余值收益和服务收益的关键途径。

启示：

从美国租赁业的发展历史看,租赁公司的盈利模式是一个从以利差收入为主逐渐向收入多元化的发展过程。长远来看,租赁公司不但应该具备资金经营能力,还应该具备另一种很重要的能力,即资产经营能力。而要实现这一转变,需要外部环境的配合,也需要租赁公司自身的调整与提高。自身调整包括：

1、创造资金渠道优势以及产品创新优势,获得合理的资产价格水平,维持稳健的资产负债表,为调结构创造稳定的财务环境；

2、针对债券市场的投资需求和投资偏好,有针对性地与不同信用等级的客户开展租赁业务,然后通过资产交易方式或者资产证券化方式择时出售,获得较高的交易性收入；

3、针对特定行业开展经营租赁获取余值收入；

4、建立适应资产交易收入模式和余值收入模式需要的内部运行机制；培养和形成相应的人才队伍；加强与各类估价和设备管理等专业机构的合作。

维基百科式的维修案例库

■ 资深管理顾问 蒋坛军

在设备管理活动中,经常会存在建立维修案例库的工作——用纸媒、或电脑文档把维修过程和心得记录下来;接着纸媒则结集成册、电脑文档则存入电脑系统中;然后供大家查阅、参考、学习。已有设备密集型企 业,借鉴维基百科模式对上述传统的维修案例库建设方式做了改进,其主要步骤如下：

在企业内部网站上开辟“维修案例库”平台。“维修案例库”包含该企业的主要设备类别(例如单台冲床类、连动冲床线、喷粉线、喷油线、模具等)。

每一个设备类别,包含了所有该类的所有设备,以设备编号为序予以排列。

维修人员将每台设备已进行的每一次维修在此平台上予以记载,形成维修案例。维修案例的主要内容:设备名称、设备编号、故障名称、故障现象、故障原因分析及结论、维修过程步骤及要求、备品备件清单、工器具清单、维修安全事项、验收标准及验收方法、验收结果等。维修案例图文并茂。

每一个维修案例对企业内全部人员开放,在登录“维修案例库”后,依次点击设备名称、设备编号、部件名称、故障名称,就可以看到该维修案例。

任何人只要发现该维修案例有可以修改或补充的地方,可随时进行修改或补充。

已发生的任何修改或补充的日期、时间、实施人、改动条目,都会清楚显示;且会自动生成通知信息发给原作者。

相比传统的维修案例库,维基百科式维修案例库最大的特点是:人人都是作者。该模式明显地激发了各级管理者、维修人员、甚至是非设备人员来建设维修案例库的热情。为何建设维基百科式的维修案例库可激发各级人员的热情？

自由平等

在“人人都是作者”高度开放的平台上,无论职位高低,人人既可学习他人的维修案例,也可自己新建维修案例供他人学习;既可修改他人的维修案例,自己的维修案例亦随时会被他人修改。而且,任何修改均会同步通知原作者、诸多读者也可马上看到,任何人都不存在“唯我独尊”的编写特权。

由“被动”到“主动”

把以前只可被动查阅、参考、学习的方式,变成了主动的“人人都是作者”方式。因为可随时对维修案例进行修改、增补乃至反驳,让学习者不再觉得自己技不如人而低人一等。

承认每一个人的贡献

只要作了任何修改,其修改者都会被留下痕迹,可清晰地看到每一个作者对该维修案例到底作了哪些修改。换言之,任何对某个维修案例作出贡献的人都会“流芳百世”。

集体智慧优于个人智慧

采用维基百科式维修案例库,因为集体智慧优于个人智慧的道理,所以无论对于个人还是企业,均可收获到更具含金量的知识或经验。

基于企业对知识管理的渴求越来越强烈,而维基百科式维修案例库可激发人们的参与、分享热情,由此笔者可以预料:企业知识管理的诸多方面也完全可借鉴维基百科模式来实施,例如:质量改善案例库、安全手册、体系文件等。

