

关于租赁贸易的现状与建议

刘振华

一、国际租赁业的现状

现代租赁业，五十年代始于美国，六十年代兴于日本、西欧、加拿大和澳大利亚，七十年代推广到东南亚部分国家地区，八十年代进入我国，已成为国际间和本国融通资金与融通设备相结合的一种新型的贸易方式。目前大约有数千家租赁公司活跃在世界租赁市场上。

随着租赁业务量的迅速增加，设备租赁在设备投资额中的比重越来越大。租赁物件的范围相当广大，现代租赁业的触角已渗透到各个生产领域。在当前国际经济结构处于大调整、新技术革命一浪高于一浪的环境中，它犹如闪烁在世界经济舞台上的一颗璀灿的新星，特别引人注目。

现就现代租赁业兴起较早、规模较大的美国、日本、英国、法国和联邦德国五国的情况，分别简要介绍如下。

美国

美国是现代租赁业兴起最早和最发达的国家。自1952年美国租赁公司在旧金山成立以来，目前已有将近一千家租赁机构活跃在租赁市场上。1961年成立的美国租赁集团的会员就达930家。美国设备出租者协会总裁迈克尔·J·弗莱明称，在美国所有的公司当中，80%以上的公司都采用设备租赁。据他提供的一份资料统计，1986年美国商业固定投资——生产者耐用设备投资总额为3,161亿美元，其中设备融资为948亿美元，占30%；公司债券为1,030亿美元，占32.6%；商业银行贷款为468亿美元，占14.8%。

美国的租赁贸易方式基本上分为三大类型，即融资租赁（又称金融租赁）、杠杆租赁（又称衡平租赁）和管理租赁（又称经营租赁或服务租赁），其成交金额分别占总成交金额的45%、40%和15%。

租赁物件的大类及其比重大致如下：

设备大类	比重 %	融资租赁	杠杆租赁	管理租赁
电子计算机		27.5	25.1	45.7
飞机		2.3	22.5	4.0
产业机械		15.6	17.1	7.0
铁路机械		1.0	6.4	1.4
载重拖车		6.4	5.4	10.9
医疗器械		6.7	3.7	4.3
通讯仪器		7.4	3.0	3.4
办公室用机器		10.4	—	8.1
农业机械		9.0	2.5	3.3
建筑机械		3.7	—	4.0

日本

日本是仅次于美国的租赁业发达国家。它的租赁业虽从美国引进,但从目前发展的势头来看,大有“青出于蓝而胜于蓝”的架势。日本租赁公司、东方租赁公司和东京租赁公司先后于 1963 年和 1964 年成立,现在东方租赁公司的规模与业务量雄居日本租赁业之首。日本的金融机构(主要是银行)不能直接经营租赁业务,在目前的 258 家租赁公司的组成上基本分为三大类型:银行型、厂家型和银行贸易结合型。日本的租赁业以融资租赁为中心而迅猛发展的。在日本非政府投资中,租赁金额及其所占比重逐年上升,1974 年度为 5,290 亿日元占 1.53%,1980 年度上升到 15,740 亿日元占 3.03%,1984 年度又上升到 36,760 亿日元占 6.3%,1990 年度预计可达 80,000 亿日元占 11% 左右。

据日本租赁业协会 1984 年的统计和对 1990 年的预计,各类租赁物在租赁合同总额中的比重大致是:

设备大类	比 重%	1984 年度实绩	1990 年度预计
办 公 室 用 机 器		42.3	45.0—50.0
产业机械、工作母机		26.7	25.0—28.0
运 输 设 备		3.7	3.5
医 疗 设 备		3.1	2.5
商 业 用 设 备		8.8	8.0
其 它		15.4	12.5

英国

英国现代租赁业始于 1960 年。英国设备租赁协会目前拥有正式成员 71 家,加上非会员共约 85 家。1984 年度租赁成交额为 4,012 百万英镑,占当年设备投资总额的 15.2%;1985 年上升到 5,757 百万英镑,与 1974 年的 321 百万英镑相比,增长了将近 17 倍。在租赁物件中,产业机械设备要占 38%,其次是电子计算机和办公用设备,占 20.8%;第三位是船舶、飞机、石油开采设备,占 13.7%。

法国

法国和日本一样是在 1961 年从美国引进租赁业的,当时正好迎合了中小企业对设备投资的迫切要求。法国的租赁公司大约有 50 多家,大多属于银行系统投资和管辖。例如,法亚国际租赁公司就是由法国东方汇利银行投资并管辖的。据 1984 年统计,租赁总额约为 220 亿法郎,比 1983 年增加 25%,占设备投资额的 7.3%,其中电子计算机和卡车的租赁约占 50%。

联邦德国

联邦德国最初的租赁机构成立于 1962 年,目前包括汽车专门租赁公司在内共有 717 家租赁公司。汽车租赁是该国最大的租赁业,非常兴旺。据有关资料介绍,汽车占动产租赁的金额从 1976 年的 7% 增至 1983 年的 20%。在 1974~1984 年的 10 年当中,联邦德国设备投资总额增加了 1.59 倍,其中租赁方式的投资额增长了 3.52 倍,所占比重从 3.2% 增高到 7.1%。

二、我国租赁业的现状

我国现代租赁业兴于八十年代初，在利用外资，引进技术设备，同国外进行经济技术交流和国内横向经济联系等方面，已经取得了令人可喜的进展，尤其是以融通资金为核心机能的设备融资租赁已成为我国租赁业的主轴，发展特别迅速。到1986年底为止，在北京有全国性的大型租赁机构九家，加上各地专业和一些金融机构兼营租赁的机构共达36家。据不完全统计，1985年我国租赁成交总额达8.9亿美元，从1980年开办租赁时起到1985年底累计成交额约为15亿美元；中国民航从1980年开始向国外租赁飞机，到1986年上半年止，直接租进的波音、空中客车等大型飞机44架，总额将近14亿美元。

上海目前有四家专业租赁公司(其中三家是中日合资的，一家是国内四家金融机构合资的)，它们都是在1985年一年内成立的。除上海外，它们的租赁业务几乎扩展到全国各地，不仅积极开展国际租赁业务，同时还开展了国内租赁业务；通过这些租赁公司引进的技术设备，已被各个工业生产领域、经济机构和文化部门所租赁使用，有的生产产品已出口创汇，大部分可达到原先的可行性报告所要求的经济指标与效益。据估计，上海每年租赁成交额约在2亿美元左右，它的积极作用正越来越为人注目。

上海目前的租赁业，包括专营机构和兼营机构，和全国同行一样，都是以经营融资租赁为其主要的活动方式。所谓融资租赁，系指出租方(租赁公司)融通资金为承租方(一般为工厂企业)提供所需设备，具有资金融通双重职能的租赁交易。它主要涉及出租方、承租人和供货方三方当事人，并由两个或两个以上的经济合同所构成。融资租赁服务的基本形式和内容有：

- 租赁机构用自有资金按用户(承租人)需要选择的设备，向国外进口后出租给他们使用；
- 租赁机构按用户需要选择的设备，通过国外租赁机构租入，转租给他们使用；
- 租赁机构通过向外国银行或金融机构，即到国际资金市场筹措(包括银团贷款、政府出口信贷等等)资金，按用户需要选购进口设备后，出租给他们使用；
- 租赁机构还向国内银行或金融机构、资金市场进行筹措外汇和人民币资金，按用户需要的设备购入，租给承租人使用；
- 租赁机构相互之间，有时还对一些巨资项目进行联手合作，共同出资或筹资，选购用户所需设备，出租给他们使用。

三、几点建议

我国的现代租赁业是改革开放的产物。从它诞生迄今不过近十年光景，为促使其成长发展，我国政府有关部门先后采取了一些鼓励政策和措施。例如，财政部1985年6月颁布的《关于国营工业企业租赁费用财务处理的规定》，以及有关直接从国外租进设备交纳关税的规定；将专营租赁机构纳入金融机构之列，在资金的融通上给予一些方便等。但是，这些是很不够的。为促使现代租赁业更加健康地发展，更好地为我国国民经济服务，充分发挥它在以出口为导向，发展进口替代的上海外向型经济中的积极作用，提出建议如下。

第一，要创造有利于现代租赁业发展的法律环境

我国现代租赁业兴起的历史不长，因此，现在还不可能制定出比较完善的、系统的、科学的

租赁法，但是，融资租赁已发展到一定水平。国家经委经济管理研究所几年前虽曾与有关单位共同撰写过一个《融资租赁管理条例》，并三易其稿下发征求过意见，我们希望能再经修改充实，早日予以公布施行，以调整出租人、承租人、供货方三者之间的经济利害关系，这对解决目前融资租赁纠纷很有必要。由于目前无专门法可依，而我国目前施行的《经济合同法》中的有关条款适用性不强，对在执行租赁合同过程中所发生的一些问题得不到解决。如《经济合同法》有关“租赁”条款，都是以“传统租赁”为对象的，只能调整出租人与承租人两方的关系，对融资租赁涉及的三方关系适用不了，尤其是对通过转租赁贸易方式从国外租进设备的各方关系更无法调整。再如，《经济合同法》第13条规定，经济合同以货币履行义务的，除法律另有规定外，必须用人民币计算和支付，而国际租赁是以外汇美元计价的。

租赁业是风险业，租赁融资是风险投资之一。在融资租赁中，租赁公司作为出租人担负着融资和融物的责任。它既承担着对银行等金融机构还款的信贷风险，又承担着承租人可能不付租金的信用风险。这就要求政府有关部门提供法律保护环境，使承担着双重风险的租赁机构的利益在法律上得到保障。在法国，法院明确支持：“承租人不履行债务时，出租人解除租赁合同，收回物件后，可以要求支付规定损失金不足额”，有效地保证了租赁合同的严肃性。由于我国目前还没有就租金的偿还问题在法律上作出规定，所以如遇承租人违约，出租人往往受害，不仅直接影响到租赁公司的资金回收和新的融资的困难，而且还影响到租赁业的发展。在日本就有一种租赁信用保险，日本通产省产业服务局、中小企业厅及保险局联合实行机械类租赁信用保险制度，即当承租企业破产时，租赁公司能按该制度的规定，从政府取得一半租金的补偿。

所以，法律环境对现代租赁业的发展是何等重要！

第二，要提供有利于现代租赁业发展的资金环境

目前，我国租赁机构的资金来源，基本上是由自有资金和拆借资金(包括人民币资金和外汇资金)两大部分组成，而以拆借资金为主。现在国际资金市场游资较多(据估计有8,000亿美元)，在我国外汇很不充裕的情况下是一个良机，可以充分利用。租赁融资就是利用外资的渠道之一，但问题是我国内人民币资金相当紧张，名义上作为金融机构的专营租赁公司，在向银行拆借人民币资金时，不仅金额受到限制，期限又短，而且根本享受不到银行同业之间或其它金融机构之间在利率上的优惠条件。我们认为这是不公平的，同时，也因人民币配套资金无着而使承租人往往将预定的租赁项目取消，这对进一步发展融资租赁业务显然是不利的。建议我国中央银行在深化金融体制改革中，以积极扶植的态度，制定租赁金融政策，对国家鼓励发展的产业，在设备租赁融资上采取“软贷款”性质的长期低利政策，这也是正确引导投资方向的办法之一，以利其更好地发展。例如，日本政府为了促进工业机器人、卫星通讯接收机、防污染设备、医疗设备等的发展，就向租赁行业提供优惠资金贷款，从1970年起实行“租赁金融措施”，即由日本开发银行吸收长期信用银行和兴业银行的金融债券，尔后由这三家银行以低利向租赁公司贷款。如日本机器人租赁公司(通产省1980年批准的特定租赁公司)的60%资金来源，就是向日本开发银行以低利融资用于租赁的，对工业机器人的迅速普及起了很大作用。

第三，要积极扶植出口租赁业务，开拓我国机电产品销售新渠道

在我国对外开放、对内搞活经济的良好环境中，现代租赁业犹如经济百花园中的一株新秀，正日益成熟起来。早在1985年，中国东方租赁有限公司与日本国东方租赁株式会社合作，将我国广东船厂制造的一艘一万八千吨散装船租给了国外使用，开了我国出口租赁业务的先河。出口租赁

在美国、日本、西欧等一些工业发达国家，已成为推销机电产品等设备的主要渠道之一。它的发展速度和规模也是相当可观的。在美国的四大类型的租赁公司中，就有一类是从属于工业母公司的受控租赁公司，它的主要作用就是促进推销工业母公司所生产的设备。例如，1969年成立的康迪斯科公司的工作中心，就是使国际商业机器公司(IBM)的设备进入市场。到1986年9月30日为止，该公司拥有或控制了IBM原价为70亿美元的业务量，它的销售、出租能力遍及美洲、欧洲和日本，并与日本六大贸易商社在远东建立了合资经营企业。

为促使本国机械产品(包括成套设备)更多地出口，许多国家政府对出口租赁的经济风险、政治风险、外汇风险和信用风险等，采取了各种对策，以保障出租人的利益。美国官方设立的国际开发署，对美国企业向第三世界国家出租设备提供低利贷款；美国联邦政府设立的海外私人投资公司，专门为美国私人向国外投资提供投资保险和经济担保。据该司官员雷·好莱坞提供的《帮助租赁业务的联邦政府计划》中声称，它的投资保险适用被称之为下列三种的政治风险：一是不能兑换外汇的货币风险；二是产权没收风险；三是政治暴乱风险。英国政府规定，本国出租人将英国产品出租到国外，可申请获得类似出口信贷的有关优惠。上海国际租赁公司通过英国获多利租赁公司转租给上海太平洋陶瓷有限公司的卫生洁具生产线，价值800多万英镑，就是英国政府通过汇丰银行提供低利出口信贷融资而成的。

所以，只要政府有关部门放宽政策，积极扶植，向租赁机构提供融资、税收上的优惠和法律上的保障，我国出口机电设备的租赁业务是不难开展起来的。就上海而言，除了兼营租赁业务实力比较雄厚的金融机构(如上海市投资信托公司、爱建金融公司)可以经营机电产品出口租赁业务不说，就四家专业租赁公司组成来分析，只要允许它们经营出口租赁业务，也是有条件担当此任的。如中中合资的上海国际租赁公司是由两家银行和其他两家金融机构(有经营进出口贸易权的)组成的；其余三家中日合资的租赁公司，除中日两国银行外，还有中日两国的进出口贸易机构参加。因此，不论专业或兼营的租赁机构，都具有比较丰富的国际贸易经验和国际金融经验，对国际市场、外汇风险、客户资信等方面，有一定的应付能力。当然，机电设备的出口租赁要比单纯的出口和进口设备租赁更复杂，风险更大，但事在人为，经过努力，相信定能开拓一条新路来。上海国际租赁公司在1987年曾试做过将台湾省的一套生产豆腐的设备转租到联邦德国，就是一例。

第四，确立宏观协调的管理体制，引导我国租赁业更加健康地发展

现在，我国租赁机构已达三十六家以上，遍布各大工业城市，租赁物件的范围已相当广泛，在实践中积累了不少经验教训，租赁机构本身也日臻完善，标志着我国现代租赁业已经进入了一个新的发展阶段。除了仍以融资租赁为中心外，一些全国性的大中型租赁公司已经涉足于难度较大的杠杆租赁和管理租赁等新的领域。为了从宏观上加以引导和协调，国家有必要建立一个管理租赁业的体系。由于现代租赁业兼有资金融通、资金融与贸易为一体的特征，又是一个新兴产业，究竟是归国家中央银行，还是归对外经济贸易部领导和管理，过去一直未有定论，这是不足为怪的。上述提到的《融资租赁管理条例》迄今未出台，也是可以理解的，但总不能长此下去。就上海四家租赁公司来说，也因中中合资和中外合资的性质不同，虽属同行却分别受市外经贸委的两个部门管理，因业务涉及外汇，外汇管理局也是领导部门之一。因此，从中央到地方很需要统一，我们建议能否在调查研究的基础上，由国家确定一个部门，主管全国的租赁业，按照宏观指导、微观搞活的精神，引导租赁业更加健康地发展；或者参照当今租赁业发达的国家那样，成立一个非赢利性的同业工会形式的租赁协会，积极开展同业会员之间的交流，沟通租赁业与政府之间、租赁业与工商界之间的信息，反映租赁业的希望与要求。租赁协会还可出版宣传介绍 (下转第18页)

电联系要快；八是维修服务要便；九是待客态度要好；十是包装装潢要美。而这十个“要”字恰恰是我们的薄弱环节，也正是我们要同竞争对手竞争的主要内容。

十个“要”，不可能一个晚上就解决。我认为当前扩大对美出口迫切需要解决的是以下几个问题：

1. 交货时间要准

美国的节假日很多，人们采购商品集中在节假日销售，特别是象圣诞节这样的节日。此时不仅可以大量销售，而且还可以卖好价。我们往往延迟交货，客户抱怨错过销售时机。美国市场要求交货的旺季是5~10月，而我们工厂的生产往往是“年初松，年中问题多，年末打老虎”。尤其是乡镇企业，一到年中矛盾接踵而来，如停电，热流或洪水等自然灾害，夏收夏种和三秋，使工厂在这一段期间的生产极不正常。

解决这一矛盾，必须在制订一年的商品经营方案的同时，帮助工厂安排好生产。对那些定型的或已订年度合同的产品，对那些资信好的老客户预计订单，可预先生产一定数量的库存。诚然，这要冒一点风险，但只要我们对市场需求的信息掌握得准，冒一点风险是必要的。

2. 产品质量要稳

美商反映，同中国做生意，最担心的是质量不稳定，时好时差。我皮制球和健身器材都存在这样的问题。其主要原因是相当一部分生产体育用品器材的工厂管理素质不良，再加上工厂受原辅材料等价格猛涨的冲击，注意力多放在降低成本上，而普遍忽视质量的稳定与提高。

众所周知，在世界各国和各地区纷争的美国市场中，没有质量保证是难以立足的。解决这一问题，要提高工厂管理水平，从原材料投

产开始，一直到包装成箱，每道生产环节都要有质量检验标准。对生产举重器材的淮南联营厂，以往美商经常反映其产品质量不稳，曾经声称，再不改进将减少订单甚至另觅客户。今年工厂狠抓管理，每道生产环节都有人把关，质量不稳定的问题基本解决，客户反映良好。

3. 商品价格要随行就市

商品价格不能片面强调“廉”，而应强调该涨的涨，该落的落，随行就市。

价格太便宜，不仅使我经济受到损失，甚至还会被人家误为“倾销”。

近年来，由于全国各地的体育器材竞向海外市场出口，形成了自相竞争的卖低价的局面。上海文体出口还是坚持自己的做法，以交货期准、质量稳来争取客户。定价不是放在国内自相竞争的价格水平上，而是放在其他国家和地区同类产品价格的对比上。

有些美国商人对上海的订价作这样的评价：“宁可卖上海略高于5%左右价格的产品，因为决定价格还有交货期和质量稳定等因素。尽管价格略高，但迟迟不能交货或质量不稳等问题所造成的损失，远远要超过价格的5%。”

4. 服务质量要好

服务质量有三方面内容：一是电传、电报传真和信件等要及时答复，一般讲，电传电报不超过二十四小时回复；函件不能超过三天。二是对待客户态度要诚恳，不亢不卑，既不摆国营公司的架子，也不卑微迁就。没有把握的事情，不要轻易许诺；一旦允诺以后，就要履行诺言，使客户产生信任感。三是要遇难而上，碰到新问题或新品种、新式样，要有探索精神，不要輕易地一推了之。

要做到服务质量好，不是一件易事。它关系到一个业务员的政治和业务素质，对外贸事业的责任心。但是，服务质量的确十分重要，没有这一条，要扩大对美贸易，等于是空话。

(上接第15页) 性的杂志，以冀得到政府和经济界人士的关心和支持，将我国的租赁事业开拓得更快更好，为发展我国国民经济作出卓有成效的服务。