**从租赁金融看未来**

**早该帮 编制**

6月29号，我是怀着忐忑又期待的心情来到上海，陌生的城市，完全独立的生活。

师傅常常和我们说要去远方。当从第一次到环球的小心翼翼，到现在的坦和淡然，我觉得我有一点明白远方的意义了，远方是你勇敢过、经历过、见识过以后的内心的坚定和豁然开朗。仍然记得6月30号下午，自己一个人坐在环球的星巴克喝着咖啡，感受着精英的生活和高大上的氛围。我觉得我的上海之行就是从那一刻开始的。

1. 福建出差，初识租赁

租赁是最近很火的词语，金融租赁更是租赁里面的贵族。能在银行系租赁公司实习，对我而言，是种很好的体验。

到公司报道的第二天，我就跟着同事飞福建出差了。去了几个城市，拜访了五六家客户，有造船厂、港口、还有相关服务企业。虽然来之前也看过很多和租赁有关的文章，但是书本终究和实践是不同的，实体的船厂、港口和码头带给我更大的震撼和启迪。

（1）租赁基础与特质

在金融危机之后，银行信贷紧缩，促进了租赁业务的发展。李老师一直在和我们强调，租赁是金融机构为企业更好地服务而产生的产品，其产生是为了满足企业的多元化需求。租赁与贷款是组合关系，而不是替代关系，租赁解决固定资产>投资，贷款解决流动资产问题。租赁扮演的是长期融资金融产品的角色。

租赁的方式主要包括两种，即直租和售后回租。直租主要是针对新购入的固定资产，售后回租主要是对已经购入的固定资产进行盘活。

租赁的优点之一是期限优势。制造业企业固定资产投资是中长期的，所以根据资产负债表的平衡性，应该匹配的是中长期的负债。如果用短期的流动借款来为长期的项目融资会出现拆西补东的财务困境。在我们拜访的客户中，有两家就存在这样的问题。而租赁刚好是可以提供中长期融资的产品，比如租赁的产品主要是5年期的，可以匹配固定资产的使用年限。

租赁的优点之二是不占授信，与贷款是组合关系。租赁的具体金额是根据企业的固定资产投资或项目额度来商定的，租赁公司直接批准，不占用银行对公司的授信额度。并且，一个项目做完项目贷款后，是不可以就该项目进行再贷款的，但是租赁的使用没有这方面的限制，可以解决之前的期限错配，为客户提供更长期的融资。

租赁的优点之三是具有制度红利。首先，国家税收政策“营改增”之后，可以有17%的税票回流到企业，使企业可以对租赁产生的费用进行抵扣，降低了公司进行租赁业务的实际成本，也解决了原本租赁业务增值税链条不完整的问题。然后，根据1996年颁布的关于企业技术改造的文件规定，国有企业进行技术改造，可以进行加速折旧，这项政策是否可行需要向地方>税务进行认定。在谈判过程中，我方也在一直强调这两点制度优势。

融资租赁的另一优点就是融资比例高。就新建项目，一般贷款，需要先交首付30%。但是在融资租赁中，对于船舶、飞机的直租，融资比例可以达到90%。在售后回租业务中，融资比例可以达到固定资产净值的70%。但是通用性的设备抵押贷款只能贷到净值的20%。

租赁业务在实务中并不算十分普及，大家也存在着很多对于租赁的误解，在谈判和拜访的过程中，李老师一直在强调上面几方面的重要性。

（2）租赁行业概况

出差的过程，很长的时间都是在车上度过的，大家也会就租赁的很多方面聊天和讨论。

在福建，先进入市场的远东租赁和灵活的招银租赁做的比较好。现有的租赁公司主要包括三种，一是银行系的金融租赁公司，二是厂商系融资租赁公司，三是独立系融资租赁公司。第一种金融租赁公司由银监会审批并监管，第二三种的融资租赁公司由商务部审批并监管。

厂商系的融资租赁公司所做的主要是其所处产业链上的上下游产品。银行系租赁公司主要是以其原本的客户网络为基础，发现其中适于租赁的重资产公司开展租赁业务。而独立系的租赁公司，比如远东租赁，通过市场部员工的独立营销来发现客户。

与另外两种融资租赁公司相比，银行系的金融租赁具有很大的优势。厂商系的租赁能够做的产品和服务的客户有限。而独立系的租赁寻找客户的成本太高，主要是针对银行收紧信贷的企业，并且银行系租赁不做的客户和项目。银行系的租赁公司依托分支行体系，及客户经理对当地企业的了解，能够及时有效的获得相关企业的情况和需求，并能够灵活快速的进行营销。当租赁产品与其信贷业务配合来服务客户时，银行系金融租赁有更强的竞争优势。

在银行系的金融租赁中又有进一步的区分：大银行的金融租赁，比如工银租赁，国银租赁，建信租赁及农银租赁（中国银行没有租赁公司）；还有其他较小银行的租赁公司，比如交银租赁、招银租赁、平安租赁等。在这种情况下对比，大银行的租赁公司更有竞争力。大银行有遍布全国各省及地区的营业网点和众多的客户经理，以及相当大的资产规模，使得大银行的租赁产品价格更低一些。并且大银行要求的业务规模也很大。但是股份制银行靠灵活多变，需求响应速度以及产品创新，提升了服务客户的能力。所以，在竞争中，大银行也要更加有市场化的意识，积极主动了解客户的需求，并提供有效的产品以满足客户需求的多元化，维持市场份额。

2. 尽调报告，深入了解

出差回来之后，我便接到了写尽调报告的任务。完成3万字的报告让我对租赁业务有了更加深入的了解。

（1）商业模式

看一个公司要先看其主营业务、商业模式，再到具体的财务，才能理解透彻。我所跟的项目公司主要是在做拖轮服务。受国际金融危机和世界经济增长速度减缓的影响，>国际贸易骤降，航运业受到影响，造船价格受到冲击。全球船舶运力和建造能力过剩，造船市场有效需求不足，需求结构出现明显变化，所以与船舶相关的业务应该要严格把关，重点支持“大而优、大而强”的客户，实现业务结构的优化调整。拖轮服务主要是依托港口的发展，为进港的船舶提供拖船服务，所以拖轮公司的发展程度主要取决于所在港口的竞争力，另一方面，拖轮也可以为本港口之外的货主码头进行服务。

（2）报告框架

具体的尽调报告要求体系完整，内容详尽，主要包括以下部分：承租人调查分析，租赁物调查分析，市场调查分析，经济分析及方案设计，担保措施（保证人）分析，风险分析及防范措施，最后再得出调查结论。

（3）尽职报告中的重点问题

在这个过程中，我对租赁产品的结构有了更进一步的了解。利率、手续费、保证金三大要素决定了租赁产品的特征。并且，财务知识真得非常重要，计算租赁的租金支付表，明确各期的现金流量，计算租赁项目的内涵收益率，只有知道这些才能在与客户谈判中游刃有余，保证项目的收益率。

在对客户的尽调报告中，最重要的就是关注客户及其保证人资信状况。虽然租赁具有融物的特质，但是我们仍然最关注客户的信用。所以在承租人、保证人分析方面要着重分析其资信。对照客户及保证人的三期财务报告、中国人民银行征信报告以及银行内部对客户的信用等级评价报告，然后确认客户及保证人的贷款余额，贷款偿还情况及对外担保状况。

对于租赁业务的具体财务分析，需要重点要看以下几个指标：固定资产占总资产的比重，如果大于30%，适合做租赁；看资产负债率，制造业资产负债率普遍在70%；看长期负债的比重，看其资产负债的平衡匹配情况。

在完成尽调报告的过程中，感谢李老师的指导。我觉得尽调报告给我提供了能够理解并熟悉这个行业业务的一个框架。很多具体并且重要的问题真得只有在做的过程中才能发现，通过询问和探讨才能有进一步了解。

3. 录入系统，业务审批

非常让我激动地是可以了解整个项目业务的具体流程，根据公司系统分类，将信息一步步录入系统。这个过程其实是了解整个公司治理结构和内部运营协作的过程。

租赁的业务整体是相互协作，各思其职的过程，通过这种分工和配合来实现资金流动和风险管控。

分支行的客户经理对当地的客户有相对全面的了解，信息比较完善。分支行提供项目，项目反映到前台部门。租赁公司的前台团队按照服务的行业进行细分，每一个团队由精通租赁和相关行业知识的专业人士组成。之后前台部门进行尽职调查，撰写尽职>调查报告，如果决定要做，就向上提请项目审批部审批。如果经审核相关合同及法务事项后获得同意，就可以与客户公司签订合同。合同签订完成后，根据所需要的资金，金融市场部负责融资，资产管理部门进行放款。

随后进入租后管理流程，资产管理部、风险管理部、计划财务部进行相关后续管理，具体来说是负责租赁资产管理、租赁物的确权、抵质押的办理、>保险管理、租金管理、不良资产管理及风险预警。融资租赁公司资产管理可以概括为两个方面的内容：一是租赁物件完好；二是租赁应收款能够安全地按时收回。

4.空闲学习，不断探讨

除了做相关业务之外，空余时间也会看关于租赁的书籍，向李老师请教相关方面的问题。

（1）租赁公司的融资问题

现在的租赁公司主要的资金来源是资本金和银行贷款。虽然还有其他的融资方式，比如发行债券，资产>证券化，保理等，但这些方式使用较少。

因为租赁公司的资产主要是租赁资产，为中长期的。而其负债主要是短期贷款和长期的项目贷款（较少），为了匹配其资产结构，需要增加注入资本金。另一方面，金融机构要满足8%的资本充足率，即所有者权益为风险资产的8%，负债只能做到12.5.所以，当资产达到一定程度以后，就需要增加资本金，维持资本充足率，防止系统性风险。

（2）租赁行业与民营资本

租赁成为民营资本进入金融业的一大入口。

原来的小额贷款公司，资本放大倍数是1.5，贷款额度只能是资本金的50%，绝大多数资金都是需要自己的资本注入。并且小额贷款公司业务有地域的限制，放贷的金额单笔要小于50万。融资租赁公司，在坊间又被称为大贷，可以有10倍的杠杆，不限制地域，不限制项目的金额。并且成立融资租赁公司比较简单，像外资类的融资租赁公司，只要25%的外资股份占比，注册资本5000万，就可以得到省级的审批，内资的融资租赁公司需要商务部审批。

在金融监管之下，没有其他的途径，所以现在租赁的牌照很受欢迎。并且现在的融资租赁公司有很多投机的成分存在。

除此之外，还了解到关于单机单船租赁的SPV的实务知识，以及更多的租赁业务和本公司的细节，在此，不进行一一列数。

4. 离开之前，深刻谈话

我觉得能够来到上海、来到陆家嘴实习本身对我而言就是一种很好的体验。离开之前，杨总的教导也让我受益匪浅。

年轻要多去见识，无论是这个世界的多彩，还是具体到不同的金融部门和机构，多看多学习，才能更有竞争力。“租赁现在是金融里面比较偏的部分，我们也在探讨，租赁行业的发展方向。”作为一个研究生，要写好毕业论文，多读些经济史的书和文章，更多地了解经济思想的发展，这样写出来的论文才有深度有价值。

这两个月的时间，对我而言，不是结束，一切都只是刚刚开始。感谢杨总，感谢李老师，也感谢每一位给过我帮助和微笑的同事。

每天上班，我喜欢从陆家嘴地铁站6号口出来以后，上天桥，穿过国金中心，再走长长的天桥到公司。感觉这样能更好地体会这里的繁华，找到在这里的归属。每天下班也是这样，傍晚的时候，天桥上总是有很多的游客，也遇到很多人让我帮忙拍照。真的，那一刻的感觉就是“也许不能天长地久，但至少曾经拥有。”

这两个月的实习，真得有让我细细地体味职场的感觉和专业的氛围。这里有太多精致的美女帅哥，每天都可以看到拉着行李箱穿梭的人，匆忙的是生活，淡然的是心态。在这万千的繁华中立足，也许“每个坦然微笑的背后都有一个咬紧牙关的灵魂”吧。我们，未来还有很长的路要走。

青春，不是缩在自己的贝壳里寻找一隅的偏安，不是在茫然失措中自怨自艾，也不是在现实的压力中失去了激情和活力，而是在不断的追寻之后，在见识了这个世界的华丽、暗沉与>孤独之后，发现，我可以如此坚强，并且我可以变得更好。

关键词：

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-27424.html