

# 台湾融资租赁业发展历程与经验

文 王 琨 翟 娜

台湾融资租赁业开始于 20 世纪 70 年代初期,40 年来,历经了高速增长到行业低迷再逐步成熟稳定发展的过程,其经验很值得我们研究和借鉴。

## 一、台湾融资租赁业发展概况

台湾的融资租赁业发端于 1973 年,随着台湾自身经济情况的变化、

国际经济局势的变迁、以及受金融业改革和创新的冲击,其发展具有显著的阶段性并呈鲜明的特点。

(一)初创及高速发展期(1973—1983 年)

上世纪 60 年代台湾经济处于以农业为主、外汇短缺、劳动力过剩、人均收入低的境况,台湾地区有关部门

决心大力发展加工出口工业带动经济发展,并陆续修正或制定旨在促进出口的政策与措施,鼓励民间储蓄、对外销厂商实行税收和融资的优惠、设立出口加工区和保税仓库等。这个时期如何吸引外资以促进工业化和扩大出口,是台湾需要积极面对的问题。

设计和制造系统的应用比例都达到了 90%,办公自动化系统(OA)和网络营销的应用率也在 50%以上。电气能源业的自主网站、办公自动化系统(OA)、产品数据管理(PDM)、财务管理信息系统的在用水平较高,均超过了半数。

## 三、基本结论与对策建议

### (一)基本结论

一是层次越低的项目建设和使用状况越好,如企业自主网站的在用率为 68%,在建率达到 10%;财务管理信息系统、计算机辅助设计和制造(CAD/CAM/CAPP)、办公自动化系统(OA),其在用率、在建率以及计划采用率为 60%;ERP、CRM、SCM、PLM 和 HRMS 等高级信息化解决方案的使用率未超过 20%。二是不同行业间信息化建设进度的差异较大,其中信息传输、计算机和软件业、电气能源业、制造业及建筑业的信息化项目应用率高于其他行业。

### (二)对策建议

1、进一步提高企业的认识。各级政府和相关企业要从建设“两型社会”的高度认识企业信息化建设的重要性,在已开展工作的基础上,大力宣传信息化示范企业的成功经验,用典型引导观念,以先进带动应用,以应用促进发展。

2、选择重点分行业推进。优先发展先进制造、新材料、新能源、生物医药、光电子信息等“两型产业”,鼓励先进信息技术在两型企业的经营管理、产品开发、工艺设计、市场营销等领域的应用和集成,形成示范效应,从而带动传统产业领域中小企业的信息化改造、升级步伐。

3、健全社会化服务体系。在政府主导的基础上整合全社会的资源加快企业信息化服务体系建设,在此基础上逐渐实现从政府主导向政府引导和政府指导的层次过渡。通过政府扶持信息化中介,中介服务企业的道路充分发挥企业信息化服务机构的作用,搭建融资担保、人才培养、信

息网络和技术支持等服务平台,为企业提供综合性、个性化的信息化服务。■

## 参考文献:

① 武汉市企业信息化推进中心. 中小企业信息化建设指南[Z]. 2006

(本文系教育部国家大学生创新性实验计划项目“两化融合背景下湖北信息产业创新能力的调查与测度”阶段性成果)

[张梦梦,1988 年生,山东威海人,中国地质大学(武汉)经济管理学院会计学研究生。研究方向:会计学、企业经济。刘玉芹,1988 年生,安徽阜阳人,中国地质大学(武汉)经济管理学院会计学研究生。研究方向:会计学、企业管理。刘思思,1989 年生,湖北武汉人,中国地质大学(武汉)经济管理学院会计学研究生。研究方向:会计学、企业经济]

台湾的融资租赁业就是在这样的背景下产生和发展起来的。1973年,台湾地区财政部门公布了《信托投资公司办理机器设备租赁办法》,希望信托机构以租赁的方式,为工商企业购买机器设备融资,促进产业升级。以私有为主体的信托投资公司积极响应,国泰、中国、中联、第一、华侨等5家信托投资公司陆续开办租赁业务。在此之前,财政部门曾试图促成银行从事融资租赁业务,但当时的银行多为官办机构,缺乏相应的人才和经验,没有表现出应有的积极性,方案搁浅。

1974年国泰信托与日本东方租赁合作成立了首家专业融资租赁公司。此后陆续有专业租赁公司成立,并且不再受“财政部”监管,业务发展迅速。

台湾上世纪70年代的经济转型,生产上依赖日本,市场上依赖美国,虽然工业得到了高速发展,但是基础非常薄弱,极易受到国际市场波动的冲击。1978年第二次石油危机爆发后,台湾通货膨胀率高企,台湾地区有关部门采取通货紧缩政策,民间企业融资困难,刚刚引入的融资租赁很快成为解决融资问题的首选。同时,台湾大量引进日本科技成果,经济高速成长,更加剧了资金供不应求的局面。由此,迎来了融资租赁业的首个发展高潮。截至1983年,台湾地区成立了近百家租赁公司,加入台北租赁公会的有43家,租赁交易额达到177亿新台币,占当时固定资产投资总额的7.23%。

## (二) 行业调整期(1984—1995年)

上世纪80年代中期,资产泡沫破灭,新台币兑美元汇率大幅升值,劳动力短缺,工资大幅上涨。台湾的劳动密集型加工出口工业逐渐丧失

比较优势,导致民间投资意愿低落,经济发展陷入困境,中小企业大量破产。这一情况,使得以中小企业为主要客户的租赁业呆账损失激增。由于之前成立的租赁公司大多资本金较少,实力较弱,受呆账拖累,纷纷出现倒闭。1984年租赁业首度出现负增长,参加台湾租赁公会的租赁公司迅速降至24家。

面对经济困境,台湾地区有关部门于1986提出了实行自由化、国际化、制度化政策,进一步健全和完善市场经济机制,并以产业升级和拓展美国以外的外贸市场作为新的经济导向,确定以通讯、信息、电子、半导体等为支柱产业,开始了近10年的经济转型。

经过1984—1986年的自然淘汰,体制健全、管理规范、管理规范的租赁公司存活下来。台湾地区政府也陆续出台一些支持政策改善租赁业的经营环境,如放宽租赁公司营业项目的限制,使租赁标的物的范围扩大、业务品种增加,逐步放开可承做融资租赁业务的金融机构范围等。这一期间租赁业开始恢复成长。至1992年底,租赁交易额达新台币199亿余元,租赁公会登记在册的会员租赁公司稳定在16家。

### (三) 稳定发展期(1995—迄今)

1995年,台湾租赁业发展进入一个新的时期。台湾地区有关部门出台管理办法,租赁公司可以开展分期付款业务。从此,租赁和分期付款业务成为台湾租赁公司的两大主要

业务。这也是台湾租赁业的显著特点。分期付款业务的引入,增加了租赁业的盈利能力,为行业的稳定发展起到了积极的促进作用。租赁公会开始将分期付款纳入统计范围,1995年租赁公司业绩总和达到新台币586.2亿,其中租赁交易金额达318亿,占54%,分期付款交易金额达267亿,占46%。此后,分期付款业务在租赁公司的业务占比逐年攀升,近年稳定在70%左右。多数银行及各大财团开始拥有自己的租赁公司,全行业交易额逐步上升,至2000年底,契约额达1008亿新台币。2006年全行业整体业务的契约金额为1148亿新台币,较2005年减少16%,主要因为受政府放松银行增设分行为限制政策鼓励,银行提高对中小企业授信业务比重,从而对以中小企业租赁和分期付款为主要业务的租赁业产生挤压作用,同时受双卡(信用卡、现金卡)效应影响,租赁公司承做的车辆分期付款业务也出现大幅下滑。

2008年后因全球金融海啸冲击,台湾地区制造业对固定资产投资意愿低落,连带使得以中小企业生产机器为主要业务的租赁业亦深受影响,设备租赁市场呈现逐年衰退的现象。2006—2008年间租赁业承做的业务件数大幅增加,但契约总额却仅微幅上升,显示整体承做的单件金额不断下滑。2009年,租赁及分期契约总金额约1191亿新台币(见表1)。

总体而言,近10年来,台湾的融

表1 台湾地区2006—2009年租赁与分期付款总契约金额变化情况 (台币仟元)

	2006年	%	2007年	%	2008年	%	2009年	%
租赁	36,290,214	32%	30,797,799	24%	38,510,348	30%	22,055,073	19%
分期	78,585,905	68%	99,022,031	76%	91,091,242	70%	97,111,953	81%
合计	114,876,119	100%	129,819,830	100%	129,601,590	100%	119,167,026	100%
变化(%)	-16%		13%		-0.17%		-8%	

(根据台北租赁商业同业公会资料整理)

资租赁业相对稳定,但成长缓慢。

二、台湾地区融资租赁业特点

目前台湾地区融资租赁市场虽然成长性不高,但是非常稳定,即使在1997年亚洲金融危机中也没有出现类似银行业的严重危机。一个重要原因就是,台湾地区融资租赁业经历了上世纪80年代的自然淘汰,生存下来的公司经营谨慎,对宏观经济、国际局势的变化更为警觉,风险应对能力也大大提高,从而能迅速地应对危机,避免出现巨大损失。

在台湾,租赁公司不能向公众吸收存款,业务范围包含以下几类:一是资本性租赁,即传统意义上融资租赁,以生产性资产的融资为主;二是营业性租赁,即经营性租赁;三是分期付款业务,主要面向消费领域,如购买汽车等;四是应收账款业务,即应收账款保理业务。

目前,台湾地区租赁公司主要业务包括租赁业务和分期付款业务。租赁业务中,租赁公司仍然以融资租赁业务为主,经营性租赁因涉及到设备二手市场的风险,只有部分专业化较强的租赁公司涉足这一领域。

经过多年发展,台湾地区融资租赁业已经形成一些显著特点:

(一)服务对象主要是中小企业

融资租赁在台湾推出后,一直是中小企业融资的重要渠道。根据台北租赁商业同业公会的统计,1989—1993年间,租赁公司的客户中,资本金在2000万新台币以下的公司占了40%,1亿新台币以下的占了70%。而且,规模越小的企业对融资租赁这种融资方式的评价越高。

这是一个很值得我们研究的特点。台湾地区租赁公司的不良率相对较高,通常在5%左右,就是因为中小企业出现经营危机的可能性相对较高造成的。租赁公司在开展这类业务时要求的内部收益率也相对较高。然而近年来,内地的融资租赁业务迅速发展,其业务却更多地偏好于大型公司,真正集中开展对中小企业业务服务的更多地只是集中在厂商租赁。这可能与内地多数上规模的租赁公司更多地是依托大的金融机构和国资集团有关,筹资容易,资金实力强,定价也接近银行。内地的这些机构更像是在办银行,主要发挥的是租赁公司的融资功能,而不是融物功能。

(二)租赁公司数量多,大多规模较小,但大型专业化租赁公司一支独

秀

融资租赁虽然与银行贷款一样都是间接融资方式,但受到的监管却相对宽松很多,因此进入租赁业的门槛并不高,从事租赁业务的公司也较多,达上百家,但规模较大的却很少。根据2008年统计资料,规模较大且加入租赁公会的有23家租赁公司,其中资本金50亿新台币以上者仅有1家,20—50亿者4家,10—20亿者2家,5—10亿者5家,5亿以下11家。可见,台湾地区融资租赁业集中度较低,大型化不足。

台湾地区开办融资租赁业务的机构大致可以分为四类:一是银行系,包括台湾第一银行、富邦、永丰金等12家;二是企业集团系,包括中租迪和、中泰、永欣等3家;三是汽车厂商系,包括裕融、和润等4家;四是外商系,包括台湾欧力士(ORIX)、友邦(AIG)等4家。根据2007年台北租赁公会对这23家租赁公司业务情况统计数据进行分析,四类从事租赁业务的机构中,银行系虽然数量占52.17%,但是市场份额只占14%,企业集团系(独立的租赁公司)占市场份额的54%,其中中租迪和一家占了50%,厂商系占27%,外商系只占5%。

(三)与厂商合作密切,设备融资占比比重高

台湾融资租赁业的客户,来自制造业的占了60%;在租赁物方面,尤其是工程机械、运输设备等占了大约30%。台湾中租迪和、裕融等租赁公司,有的具备厂商背景,有的与多家厂商建立合作关系,整个融资租赁业非常注重与厂商合作。厂商提供销售网络和技术支持,租赁公司提供金融服务。表2是近年来台湾地区租赁行业租赁标的物的统计情况。

台湾地区融资租赁公司很注重

表2 租赁标的物情况

项 目	年份(金额单位:百万元新台币)									
	2004年		2005年		2006年		2007年		2008年	
	件数	金额	件数	金额	件数	金额	件数	金额	件数	金额
生产机器	2338	16926	2339	22218	2084	16810	1960	14305	1553	14352
商业及办公机器	3823	5608	3478	4416	4157	8079	4731	8072	5308	4441
运输设备	104741	60366	108375	63646	77996	33805	79009	47765	83307	59537
工程机械	451	2839	503	4713	540	3239	372	2411	383	1903
医疗设备	265	2039	127	987	135	1625	100	2037	89	1091
原材料	2484	33911	3108	36704	4014	42747	4629	49935	4024	41108
其他	729	5630	535	3266	35385	8572	31304	5294	29975	7170
合计	114831	127320	118465	135950	124311	114876	122105	129820	124639	129602

(根据台北租赁商业同业公会资料整理)



发展直租,注重租赁物的可变现性,也更倾向于选择通用性强的设备作为租赁物,期限通常在3年以内。而内地的租赁公司售后回租占有相当大的比例,业务模式更加接近银行信贷。

(四)资金主要来自银行,融资方式较少

根据台北租赁公会资料,当地融资租赁公司的自有资金比重约为10—16%,其他部分通过银行借款、发行商业本票、公司债券等方式筹集。

在欧美等国,金融市场比较发达、流动性充裕,GE、卡特彼勒等的租赁公司可以很容易地发行债券、股票融资。而在台湾地区,银行借款占租赁公司外借资金的60%以上,并且银行对租赁公司的授信一般为中短期(1—3年)。能否获得充裕、成本低廉的资金,成为决定租赁公司扩大业务规模、提高竞争力的关键。

### 三、主要经验

(一)风险控制意识强,风险控制手段先进

台湾的融资租赁公司都非常重视控制风险,大多引进国际最先进的风险管理技术和经验:一是把风险按类划分为市场风险、信用风险、流动性风险、操作风险等不同类别,分别加以控制,从而更有效地防范;二是建立风险管理体系,设置多层次(如业务单位—管理层—治理层)风险控制制度;三是注重量化分析,广泛采用专业化信用风险模型;四是注重与国际风险管理技术接轨,引进内部评级法(IRB)、信贷风险估算模型、多层风险防御体系等风险控制技术,主动遵守《新巴塞尔协议》,提高控制风险能力和运营效率。

(二)创新意识强,业务模式和品

种丰富

台湾租赁公司众多,从事租赁业务的既有银行,也有独立的融资租赁公司。激烈的市场竞争,使租赁公司非常重视业务模式、品种的创新。应租赁业者的强烈呼吁,台湾地区政府顺势放开租赁业,除一般性融资租赁业务外,租赁公司还可以办理应收账款买受、分期付款融资等业务。另外,租赁公司也不断尝试融资方式的创新,创造出了资产证券化、应收账款保理等融资方式。这一点很值得内地同行借鉴。

(三)开拓意识强,积极向内地等新兴市场发展

台湾地区租赁业面对着内外发展均受限的局面,在岛内因产业趋于成熟后成长力道迟缓,而近年来内地经济崛起,巨大的商机吸引台商积极寻找机会投资内地。租赁公司也跟随其中。目前内地已有中租迪和转投资设立的仲立国际租赁、裕融集团转投资设立的苏州格上汽车租赁、和润企业转投资的和运国际租赁等。去年两岸金融监管备忘录生效和ECFA签署后,富邦集团又率先与中信集团合作,合资成立了中信富通融资租赁公司,目前已经投入运营。

(四)注重自身定位,与产业链上下游的合作密切

在台湾,融资租赁业务有一半掌握在银行手里,其他机构也都和银行或金融控股公司保持着紧密合作关系。这主要是由于租赁公司筹资手段非常有限,除了依靠票据或证券化以外,其余基本都要依靠银行。因此,台湾地区的租赁公司在开展业务时十分注意和银行业务之间的差异化,避免与银行的直接竞争。台湾的租赁业还将自身专业的租赁资产管理能力、营运能力与银行或金融控股公司的销售渠道相结合,并通过交叉销

售保险、信托等其他产品,提高租赁业务团队整体经营业绩。台湾租赁机构还很注意同供应商的结合,以并购或策略联盟的形式密切与产业链上下游的联系,以期稳定客户资源,保持行业地位。

(五)监管宽松,税收法规相对完善,行业发展基础好

台湾地区融资租赁公司并未受到如银行一样诸多的监管,自主发展空间大。在台湾,租赁公司之运作主要是以公司法为准则。其公司法第十五条规定:“公司之资金,除有下列各款情形外,不得贷与股东或任何他人:一、公司间或与行号间有业务往来者。二、公司间或与行号间有短期融通资金之必要者,融资金额不得超过贷与企业净值的40%。”直接融资业务受限,则必需透过融物以达到融资的目的。各类机构开展租赁业务的法律环境基本统一。

在税收方面,台湾已经实现增值税和营业税的合并,对于商品和劳务的流转只对增值部分征税,很好地解决了融资租赁业务开展中面临的重复征税问题。

内地租赁公司目前除厂商租赁外,同质化倾向普遍,但监管环境不统一,各地给予的扶持和税收政策也不一致,这可能是行业发展初期的必然现象,但统一的政策和法律基础,显然更有利于行业的规范发展。■

### 参考文献:

①中租迪和公司.台湾租赁产业的现状与未来发展策略之探讨,2002

②礼莱.台湾融资性租赁业一瞥.台湾经济[M],2000

(王琨,中信资产管理有限公司。翟娜,中信富通融资租赁有限公司)