

从华为实践论我国电信设备制造企业的出口融资租赁方式选择

文 / 孙丽江

依据我国加入 WTO 的承诺,自 2005 年开始我国电信产业对外资开放。两年来,我国电信设备制造企业积极迎接来自国外的挑战,同时以华为公司为代表的电信设备制造企业更是积极对外出口。华为公司从 1996 年开始对外出口,经过多年努力,目前华为的产品已进入了法国、英国、德国、西班牙、巴西、俄罗斯、沙特、埃及、韩国、新加坡、泰国、秘鲁、南非、中国香港等四十多个国家和地区。2007 年一季度的出口额为 9 亿美元,同比增长 43.4%,列本土品牌出口前列。

一、国内电信设备制造企业对外出口的必要性和可能性

为适应经济全球化的趋势,进一步提高我国对外开放水平,国内电信设备制造企业对外出口是一种必要手段。

近年来,国内电信设备制造商之间的竞争愈演愈烈,目前国内市场的发展空间已到了一定限度,所以向出口是众多电信设备制造企业的必选战略。向海外市场扩张不仅可以开拓新的市场、寻求新的收入增长机会,而且有利于整合企业的全球架构优势,增强市场竞争力。

同时随着我国对 WTO 承诺的实现,外资电信设备制造企业进入国内后,对市场造成的冲击,使得我们国内的电信设备制造企业也必须在原有基础上做大做强才能继续发展,而要做大做强,则只有走出国门,熟悉国际市场竞争规则,才能具备成长为国际化大公司的基本条件,才能更好地应对国际竞争,与国际巨头竞争,主动出击,以攻为守。

在这种国内国际形势下,我国的

电信设备制造企业提出了进军国际市场的口号。早在上世纪 90 年代中后期以来,它们在继续引进资金和技术设备的同时,已经开始积极向周边国家、中欧国家以及拉美与非洲地区的国家输出通信系统、设备和产品。在孟加拉国、巴基斯坦、哥伦比亚、俄国、刚果(布)、南非等国,我国的通信设备公司都签订了技术合作协议。中兴通讯不仅将通信设备打入国际市场,而且通过提供设备成功地进入了国外两个电信运营市场,一个是在刚果(金)建 GSM 网并参与运营,另一个是介入尼日尔电信运营市场。而华为公司更是在亚洲、非洲、拉美以及东欧等国家和地区的通信市场上显示了较强的竞争力,不断增强它的品牌渗透力度。

我国的电信设备制造企业在产品出口时,在保证产品高质量的前提下,同时还能够提供低成本、本地化的解决方案,并提供周到的服务,因此得到了发展中国家的广泛认同。除此之外,国内电信设备制造企业也开始向发达国家的移动通信、移动通信、微电子以及手机等领域进军,国内通信产品在竞争激烈、发展成熟的发达国家市场也具备较强的竞争力,并且取得了较好的市场业绩。

二、融资租赁在我国电信设备出口中的作用

在电信设备制造产品出口中,除了品牌、技术、质量、价格外,资金流永远是一个不可忽视的问题,国外的基础运营商在设备采购上一般要求设备商提供融资服务,包括免费建设试验网、货款延期支付等,则融资条件的竞争也就成为各厂商竞争的的决定性因素之一。融资租赁是一种信贷

与贸易相结合、融资和融物为一体的综合交易形式,是企业扩大出口业务的重要策略之一,利用融资租赁对外促销我国的电信设备制造产品正越来越被我国的电信设备制造企业运用。

融资租赁业最早出现在美国,是从厂商促销产品开始起步发展的。从美国等发达国家的成功经验看,融资租赁是一种有效的融资手段,更是一种促进流通的贸易方式。是指出租人根据承租人对租赁物件的特定要求和对供货人的选择,出资向供货人购买租赁物件,并租给承租人使用,承租人则分期向出租人支付租金,在租赁期内租赁物件的所有权属于出租人所有,承租人拥有租赁物件的使用权。租期届满,租金支付完毕并且承租人根据融资租赁合同的规定履行完全部义务后,租赁物件所有权即转归承租人所有。尽管在融资租赁交易中,出租人也有设备购买人的身份,但购买设备的实质性内容如供货人的选择、对设备的特定要求、购买合同条件的谈判等都由承租人享有和行使,承租人是租赁物件实质上的购买人。

相比其它贸易方式,融资租赁在电信设备产品出口上的优点很明显:

第一,有利于促进电信设备出口。在以往的出口工作中经常发生这样的情况,国外客户要求得到比分期付款期更长的资金融通,我方为了减少风险,加速资金回收,往往加以拒绝,致使许多生意做不成。如果利用融资租赁,由我国的租赁公司代替国外买主支付货款,为买主融通资金,由买主在较长的时间里,分期以租金形式偿还。这样可以为国外客户提供

集团经济研究 2007·8 月下旬刊(总第 240 期)

一种货款展期效果明显的选择范围,起到与我国外贸工作中一些传统的做法,如一次性支付货款销售、分期付款销售等相互配套、衔接的作用,这将为我国电信设备的出口拓宽渠道。

第二,融资租赁能有效规避进口国的各种关税及贸易保护主义措施的限制。世界各国政府为了各自的民族利益,都不同程度地采取奖励出口、限制进口等贸易保护政策。但是,采取融资租赁方式将电信设备出租给国外企业,由于租期内不涉及设备所有权的转移问题,许多国家不视其为正常进口,因此不受进口国的关税和各种非关税壁垒限制措施的影响。

第三,利用融资租赁能更好地发挥电信设备制造业的服务功能。我国通过专业性很强的租赁公司推销出口的租赁物多为具有高度专门技术、需专业维修管理、通用性较强且技术更新快的设备,出租人不仅通过促销为承租人提供融资上的便利,而且还要提供全方位的服务。通过利用融资租赁的服务功能既有利于改善宏观投资效果,更好地促进国家产业政策的调整和基础产业的发展,又能为社会创造大量的就业机会。

第四,融资租赁给供货人带来的利益主要是:出租人和供货人之间对设备是一种“买断”,而不是赊销,因此供货人的财务报表不会出现大量存货,而且可以避免赊销引发的“三角债”,供货人的财务报表不会出现大量的应收帐款。

第五,融资租赁对于承租人来说,则有两方面好处:一是突破信贷额度,取得新的资金来源。二,可以得到优惠政策。融资租赁以融物代替融资,形成固定资产,是一种投资行为。任何国家都倾向于鼓励投资,因此,国外政府对融资租赁的优惠政策很多,例如对某些设备的租赁可以提供集团经济研究 2007·8 月下旬刊(总第 240 期)

优惠利率的贷款,对融资租赁实行投资减税等。

最后,融资租赁可促进金融与外贸的协作。我国的外汇银行在国际金融领域具有良好的信誉,并在海外许多国家设有分行。这些海外分行熟悉国际金融活动的方式,了解金融市场变化动态。这样,不仅推动了国产电信设备的出口,而且也使我国的海外银行有了更多进入国际金融市场的机会,使我国对外活经济动具有更大的活力。

总之,融资租赁是一种包含金融和贸易的综合性交易,已经成为一种重要的国际贸易方式,越来越受到各国政府和国际经济组织的重视。

三、华为公司对融资租赁的具体运用及启示

目前,许多发达国家都有贸易促进型租赁公司,这些租赁公司的投资主体多元,可以是非银行金融机构,可以是银行的附属机构,也可以是制造企业组建的专门从事出口融资租赁的商业机构。外国许多规模较大的生产厂商,如美国国际商用机器公司(IBM)、美国电报电话公司、西门子公司等都拥有自己的租赁公司。为解决出口融资需求,进一步促进对外出口,华为在借鉴发达国家制造企业成熟经验的基础上成立了专门的国际融资部(分公司),并积极寻求融资伙伴、强化资本监控、推进刚性贷款回收,以保障市场拓展。

最早,华为依托中国进出口银行、中国信保以及中国的出口政策,开始做买方信贷。2004 年 2 月 13 日,华为与中国进出口银行签署了 6 亿美元的出口信贷框架协议。2005 年华为又一举获得了中国国家开发银行 100 亿美元的融资额度。利用政策性支持,华为增加了与跨国通讯设备公司竞争的筹码。此后,华为陆续使用海外银行的买方信贷拓展市场,如 HSBC、荷兰银行、IBM IGF、JP

MORGEN、MITSUI、CITIBANK 等。目前,华为的海外融资伙伴有 20 多个。为抵御资本风险,华为除了实施买方贷款外,公司还拥有一支专业追款队伍,对货款的收付建立了一套强有力的控制体系,华为还建立了内部严密的监控和评审机制,合理规避国际融资和货币风险。

以华为专门成立的国际融资分公司为例,华为将设备卖给某国电信局为例,融资租赁的出口交易具体做法是:

1、华为的国际融资分公司与某国电信局签订国际融资租赁协议,确定租赁标的物、租期、金额、币种、租赁费率、还租方式、担保方式、争议的处理方式、适用法律等。

2、华为的国际融资分公司按某国电信局的意愿将华为的电信设备买断,作为租赁标的物出口到境外,向某国电信局出租,还租风险由华为的国际融资分公司承担。

3、生产电信设备的华为公司按供货合同向某国电信局承担卖方的义务,如提供技术服务、承担设备的瑕疵责任等。某国电信局则享有供货合同中买方的权利。

4、华为的国际融资分公司在国内买断设备用人民币,向某国电信局收取租金则用国际贸易适用的币种。某国电信局按融资租赁合同的约定,向华为的国际融资分公司还租金。某国电信局还完租金以后,对租赁物件或者留购,或者退还,或者续租。

融资租赁在国际贸易中已经得到了普遍运用。其运用环境除了买方市场因素外,还有买方的资金短缺。从华为的实践及融资租赁的作用来,融资租赁既可扩大出口,增强竞争力,占领外国市场并提高市场份额,又可以为电信设备的进口国节约资金,构建他们的产业体系,满足他们的生产需要,从而达到双赢(作者单位:上海电机学院经济管理学院)