

融资租赁悄然崛起造价工程师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/537/2021\\_2022\\_\\_E8\\_9E\\_8D\\_E8\\_B5\\_84\\_E7\\_A7\\_9F\\_E8\\_c56\\_537231.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/537/2021_2022__E8_9E_8D_E8_B5_84_E7_A7_9F_E8_c56_537231.htm) 近一段时期，随着媒体的宣传和各类机构主办的融资租赁会议的增多、加上《融资租赁法》立法进程接近尾声，目前融资租赁开始引起工程机械设备制造企业、融资租赁公司、金融机构的关注。但这些都是外部变化带来的影响，关键的转变还是要靠企业内部的动因。随着市场竞争越来越激烈，传统的销售方式开始出现困难，信用销售带来的一系列问题，迫使企业不得不开始研究融资租赁的运作模式。从整个行业看，大型工程机械制造企业不知道融资租赁好处的不多，正是因为了解而迟疑进入。因为，融资租赁是知识密集型产业，目前企业内部掌握这种知识的人并不多。融资租赁又是资金密集型产业，企业虽然在银行有很好的信用额度，但用在不熟悉的领域还是不放心的。加上政府的准入门槛设置得比较高，人们对融资租赁依然是观望的多，使用的少。怎么做，谁来做的问题不解决，他们还是愿意针对不同用户，使用比较熟悉且不受政策限制的赊销、寄售、分期付款等在上世纪60年代世界发达国家使用频率比较高的信用销售方式。进入20世纪，中国把银行按揭引入工程机械的信用销售，因为有先天的缺陷，目前处于半停半开的状态。由于信用销售给企业带来大量的定单，同时带来了大量的信用风险，目前规模稍微大点的工程机械设备制造企业都设立了自己“金融服务”部，一方面开展非金融机构的金融业务，另一方面加强对风险的管理和控制。他们之所以这样做不是对金融本身的热爱和兴趣，而是面对

销售过程的资金占压、信用风险、财务报表的丑化、以及借口服务问题拒付应付账款等问题，必须设立一个机构，一方面加强对风险的控制能力，另一方面集中整合企业对金融机构的资源，实现利益最大化。这些大型企业人才济济，为了配合信用销售，他们引进了大批金融人才、风险控制人才和企业管理人才。如果说他们缺乏对信用销售的风险控制意识是不对的，但是怎样做才能最有效地控制风险，不是想做就可以做到的。因为除融资租赁外，其他几种信用销售方式都有不可修补的天生缺陷。而企业目前并没有打算进入融资租赁领域，只是把希望更多地寄托在用户的信用上，如此下来，显然“守信用”的用户不多，过去的信用销售方式是达不到企业通过金融服务扩大销售的目的。首先金融服务部门和产品销售部门本身就是一对天生的矛盾体，前者强调稳健，后者强调销量。销售部门抱怨金融服务部门不给提供融资限制了销售，金融部门抱怨销售部门只管前面的销售，不管后面的风险。从各自立场看，谁都没有错误，因此矛盾是不可调和的。其次大多数施工单位都采用租赁的方式使用工程机械，因此设备制造厂的用户大都是中小企业，有的甚至是个人，他们的信用往往难以掌握，不管采取什么措施都难以避免信用风险。其三，尽管有些银行还在用按揭的方式提供工程机械采购的融资，但大都是维持性业务，不可能再有飞跃式增长。再有就是企业内部上下之间认识不统一、部门之间认识不统一，对于一个需要系统管理的销售方式，整合内部的难度甚至超过整合外部资源。融资租赁对于承租人来说是以融物的方式达到融资的目的，他们在租赁过程中始终得不到现金，降低了资金对不良承租人的诱惑；租赁的所有权和

使用权分离的特征降低了对承租人的信用要求；融资租赁是金融与贸易的结合体，它也解决了销售部门和金融服务部门的矛盾；融资租赁的高保证金比例增加了承租人的违约成本，增加了责任心和还款责任，减少了恶意拖欠；融资租赁隔离了厂商与承租人的法律关系和财务联系，加速厂商资金回笼，减少用户因为厂商服务不到位为借口恶意拖欠应付款。在美国80%的设备是通过融资租赁采购的。由此我们可以知道，为什么融资租赁在国外能成为企业第二大融资采购渠道，其他的信用销售模式几乎绝迹的原因。目前由于种种条件限制，工程机械设备的融资租赁还很难在中国普及，但它的发展道路人们已经看得很清楚：在传统的销售方式出现问题后，企业采取信用销售方式促销产品。由于发现用户信用很难控制，坏账率不断上升，企业找不到有效的风险控制，必须转向融资租赁方式销售产品。经过一段时间运行发现用户不仅关心融资，还关心税收以及会计处理方面带来的好处，因此又开始转向经营租赁(经营租赁是按照传统租赁会计处理方式开展的融资租赁业务)的方式促销自己的产品。从传统销售到经营租赁，企业经历了一条从销售产品为主到销售服务为主的转变过程。这是工程机械发展的必由之路。早进入融资租赁可以少走弯路。因为不管是从企业管理还是风险控制，信用销售的控制原理基本上是一样的。所花费的人力、财力、物力也是一样的，只不过租赁在法律和会计上更有优势。（百考试题造价工程师）100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)