

# 金融租赁渐成气候

本报记者 常艳军

金融租赁具有融资和融物的双重功能,在服务实体经济中发挥着独特作用。一年多来,金融租赁业创新业务模式,在支持传统产业转型升级、战略性新兴产业发展等方面取得积极成效,金融租赁机构数量快速增长,社会认知度和接受度也有所提高

江苏省常州常松金属复合材料有限公司主要经营家电板材,但由于家电企业账期较长,企业发展面临资金压力,江南金融租赁通过售后回租的方式帮助企业盘活现有生产设备,使其可以有更多资金投入生产。目前,该企业已是美的、格力等公司家电板材的主要供应商。

金融租赁具有融资和融物的双重功能,在服务实体经济中发挥着独特作用。去年9月,国务院办公厅发布《关于促进金融租赁行业健康发展的指导意见》,以促进金融租赁行业健康发展,支持产业升级,有效服务实体经济。一年多来,金融租赁业创新业务模式,在支持传统产业转型升级、战略性新兴产业发展等方面取得积极成效,但在实践中也面临一些挑战。

## 多方式优化配置

去年5月开业的苏银金融租赁赶上《指导意见》出台的政策东风,从重点关注基础设施领域,开始结合国家产业政策进行转型调整,着力打造绿色租赁、文化租赁等业务。到今年6月末,其租赁余额达160多亿元,较年初增长了80多亿元,其中,绿色租赁余额约25亿元,为支持实体经济发挥了积极作用。

《指导意见》提出,要充分发挥金融租赁提高资源配置效率、增强产业竞争能力和推动产能结构调整的引擎作用,努力将其打造成为优化资源配置、促进经济转型升级的有效工具。

某金融租赁公司负责人说,《指导意见》出台以后,金融租赁机构数量快速增长,社会认知度和接受度也有所提高,现在有一些厂商开始主动找公司合作。

在政策支持下,金融租赁公司也在不断加大支持产业升级的力度。在战略性新兴产业领域,截至今年6月末,工银金融租赁、兴业金融租赁批量订购国产大飞机C919共65架;江苏金融租赁重点开展光伏电站租赁业务,截至今年6月末其光伏电站租赁存量项目16个,存量资产3.97亿元,同比增长了7.63倍。

据苏州金融租赁总裁助理王惠晶介绍,金融租赁服务传统产业转型升级主要有两种方式,一是对于符合产业转型升级条件的传统企业,通过原有设备的回租提供资金,用于设备和技术改造升级;二是由金融租赁公司购买高端设备,通过直接租赁的方式交由企业使用,推动企业转型升级。

比如,苏银金融租赁支持徐州某再生能源有限公司,采用老设备回租方式为企业提供资金1亿元,用于该企业二期新项目建设。

据了解,天津辖内金融租赁公司通过与三一重工、中联重科等国内机械装备制造企业合作,截至今年6月末以厂商租赁零售加批发的模式完成了超过55亿元的小微企业融资租赁业务。不仅提高了装备制造企业的销量,有效降低库存,集中采购的模式还降低了小微企业采购设备的成本。

在支持产业升级方面,金融租赁公司也有下一步的计划与打算。比如,苏州金融租



赁将依托苏州工业园综合保税区,将保税进口高端设备通过租赁方式用于国内传统产业企业转型升级,切实降低国内企业成本,加快生产设备升级换代;江苏金融租赁将通过厂商租赁模式大力发展直租业务,探索与医疗、新能源、信息技术等领域的国内外知名厂商开展合作。

天津银监局相关负责人说,为发挥制造业在产品、技术和客户方面的专业优势,天津银监局支持制造企业设立金融租赁公司,推动银行系金融租赁公司与产业系金融租赁公司共同发展、优势互补。比如此前设立的中铁建金融租赁有限公司,就具有制造业与金融资本结合的产融协同优势。

需要注意的是,金融租赁在促进经济转型升级方面发挥作用也需要相应配套措施和环境的改善。苏银金融租赁相关负责人说,在租赁物的创新上需加强指导,比如针对生物资产、无形资产等的租赁尚无明确规定;当前金融租赁公司资金来源总体还比较单一,建议在资金来源上加大支持力度。

江苏金融租赁总裁张义勤说,还需要加快金融租赁登记流转平台的建设步伐,确保租赁物在平台的登记具有法律效力,发挥租赁物风险缓释作用,同时依托平台形成租赁物二手流转市场。

## 防风险稳步发展

采访中,多家金融租赁公司负责人表示,经济面临下行压力,企业经营风险持续扩大,去杠杆背景下的企业信用风险也有所加大,金融租赁公司支持传统产业转型升级、新兴产业发展等实践中也需要加强风险防范。

张义勤说,传统制造业领域的部分中小企业的生产经营状况持续恶化,还款能力降低,信用风险凸显。

“当前,部分行业产能过剩问题依然突

出,企业获利能力减弱,传统企业转型升级过程中现金流比较紧张。”江南金融租赁总裁丁可人说,目前金融租赁业缺少租赁物流通市场,无法切实发挥融资租赁业务融物风险缓释作用。

据了解,当前,金融租赁公司对大部分项目的风控仍偏重于债权而不是物权。王惠晶说,在开展金融租赁业务时,制定客户准入标准优先于行业准入标准,因为行业的景气周期容易判断,而具体企业的景气程度则存在较大不确定性。

支持新兴产业发展也给金融租赁公司带来新的挑战。张义勤说,近几年,江苏金融租赁加快业务转型,发展光伏、节能环保、信息技术等领域的融资租赁业务。但由于公司涉足上述行业时间不长,部分行业尚处于初步发展阶段,在把控新兴产业租赁项目信用风险时面临一些挑战。

不过,在实践中,金融租赁公司多措并举防控风险。比如,江苏金融租赁积极发挥租赁物缓释风险作用,与厂商及其经销商合作控制风险,并持续提升专业化风险管理能力。

“江苏金融租赁充分利用中登网与工商抵押登记系统,及时登记租赁物与抵押物,发挥租赁物管控风险的作用,在直租项目中加强租赁物交易环节的控制,还与保险公司合作,统一办理租赁物保险,及时为租赁物投保,防范租赁物损毁灭失风险。”张义勤说,在厂商租赁模式下,遴选优质厂商作为合作伙伴,从源头控制风险,由厂商、经销商提供连带责任担保、回购、损失分担等多种担保措施,化解信用风险。

丁可人说,金融租赁公司需加强行业研究,关注行业动态变化,提高客户准入标准,重点支持符合政策导向的行业企业,并针对不同项目合理调整项目期限、还款计划、风险金等要素,强化项目增信,重视第一还款来源的审查。



# 判别投资项目要“五看”

本报记者 梁睿

近年来,在国家政策的大力支持下,创业项目如雨后春笋般涌现。然而,创业毕竟是件高风险的事,实际上其中95%的项目都不大靠谱,能够成功存活下来的不到5%。

投资人怎样把这5%的项目遴选出来?清融信控股董事局主席孟祥国认为,对于创业项目,应有“五看”:一看是不是刚需;二看市场容量是不是足够大(最好有百亿元以上的市场容量),行业是不是具有增长力;三看团队;四看商务模式;要有创新性且门槛要高,而且要有扩展性;五看产品:包括有形的和无形的,能有技术创新或解决消费者痛点。“在给投资项目打分时,团队、商务模式和产品的三点比重中,人占到50%-75%,其中发起人最关键,占到团队比重的50%以上,商务模式占到25%-30%,产品则占15%左右。”孟祥国表示。

“比如大起大落的移动互联网‘O2O’项目。2014年各种项目动辄融资超千万元,如今成批倒闭,大量投资者深套其中,有的甚至血本无归。如果投资者当时能够认真用好‘五看’,就能避免不少投资损失。”孟祥国介绍说。

“在O2O疯狂烧钱的时期里,我们收到过无数的O2O项目商业计划书。大多数都是拿着非常自信的业务增长数据和用户增长数据来融资。但绝大多数都是伪需求,永远无法盈利。”孟祥国表示。



# 防癌险“小而美”

本报记者 姚进

世界卫生组织的最新数据显示,到2020年前,全球癌症发病率将增加50%,即每年将新增1500万癌症患者,而且,全球20%的新发癌症病人在中国。

随着医疗技术的进步,大多数癌症不再是“不治之症”,但癌症的治疗却是一场体力和家庭财力的“持久战”,面对这项巨大的潜在风险,“防癌”的家庭财务准备显得非常必要,防癌疾病保险逐渐被不少消费者接受。

所谓防癌险,是指专门针对肿瘤疾病的保险产品,是以癌症的发生和确诊为给付条件的健康医疗险产品。它可以从一定程度上帮助癌症患者积极治疗,最大限度为家庭保驾护航。同时,选购一款恶性肿瘤保险把风险转移给保险公司,也是理性经济人的明智之举。

“考虑到在新农合20类重大疾病里,癌症的发病权重为1/3,补偿金额权重为2/3,而花费的资金权重却高达九成,因此在特定市场消费需求的呼唤下,防癌险应运而生。”珠江人寿保险规划师李仲明表示,目前市场上的防癌险缴费期、保障期均异,有的是缴费5年,保障10年,有的可能是缴10年保10年,或者缴费期和保障期更长甚至达到30年。相比其他健康险,防癌险除具有更强的针对性,往往还具有低保费、高保障的特点。消费者应认真研读保险公司的产品条款,了解哪家公司提供的保障范围和相关服务符合自己的需要。

“相对于保障范围更广的重大疾病保险,单独购买防癌险主要有以下两个方面的优势。”太平人寿健康险工作人员告诉

孟祥国认为,对于这些创业项目,应该问两个基本问题:一是可持续盈利的价格水平在哪里?二是在这个价格水平下到底有多大需求?

然而,现实中大多数创业者却抱着投机心态:现在先做用户,提供点优惠补贴,把用户量做起来,培养用户习惯后再提价,至于是否会因此而损失客户却不在他们的计划中。

清融信控股曾经收到一个做机场停车O2O的商业计划书,创业团队在几个机场都开展了业务,数据增长很不错。看上去这个项目市场需求很旺盛,前景向好。但这是用了上一轮风险投资的钱进行大量的补贴之下的数据。在这种情况下,怎样才能判断其投资价值?

对于这类O2O企业,孟祥国认为,应该要求他们做一个最小化可行产品,以可以盈利的价格测试一下需求,如果一个点或店有可观的边际贡献率才能证明其商业模式具有营利性。而只有营利性经过验证的情况下,投钱去做前期推广和扩张,解决成长性问题才有意义。

正式通过对项目主动进行“五看”,清融信识破了大部分O2O项目的伪需求,避免了不少投资损失。“业务推广初期,低价优惠引流无可厚非,这叫推广营销,但是持续依赖于优惠维持业务量那就肯定是烧钱,不符合商业的本质。潮水退出,谁在裸泳就一目了然。”孟祥国说。

《经济日报》记者,一方面,防癌险相对同类型的重疾险,无论是消费型对消费型,还是储蓄型对储蓄型,防癌险的费率比重疾险都便宜得多,毕竟防癌险保障范围只针对癌症,比之重疾险要窄不少。以30岁女性投保太平人寿“全无忧”终身防癌疾病保险为例,选择20年分期缴费,恶性肿瘤保额10万元,原位癌特别保险金2万元,每年保费仅需1000元左右,其费率大约仅为同样终身型重大疾病保险的1/4~1/5。

另一方面,防癌险作为专门针对肿瘤疾病的险种,不少产品在提供各类恶性肿瘤保障的基础上,另外还可以提供原位癌保障,这一点也弥补了传统重疾险无法保障原位癌等初期疾病的不足。

“目前,癌症的5年存活率已经达到了男性60%、女性76%;如果在癌症初期就能接受合适的治疗,5年存活率甚至可以达到100%。”李仲明认为,因此,高额的治疗费用下,通过保险转移“因癌致贫”的财务风险,确实能起到减轻经济负担的作用。

鉴于现在市场上不少重疾险也将原位癌等疾病纳入了保障范围,专家建议,消费者可在投保了重疾险之后考虑增加部分防癌险的保障。此外,消费者在投保前,一定要看清楚条款。以防癌险为例,为了防止带病投保,防癌险均有观察期,如果处在观察期内出险,被保险人难获赔。

“防癌险费率低但保障单一,重疾险保障范围广但费率会高不少,既然防癌险和重疾险各有优劣,不妨通过组合投保的方式,让其发挥各自的优势,令每一分保费支出都获得最有效的保障。”太平人寿健康险工作人员表示。



## ★课堂

### 【卡特尔】

一些生产或销售类似商品的企业为获取高额利润,通过在价格、产量和销售等方面订立协定而形成的垄断同盟,称为卡特尔,如石油输出国组织(OPEC)。卡特尔会确定出最有利的总产量在成员之间分配,并指定价格,但潜在进入者的威胁和内部成员的欺骗动机使这一同

盟具有不稳定性。

### 【价格歧视】

实质上是价格差异,是指一家厂商或企业在同一时间对同一产品或服务向不同的消费者索取不同的价格或收费标准:一是针对每一个不同的消费者收取不同的价;二是针对不同的购买量收不同的价;三是针对不同的市场收取不同的价。这是一种垄断定价行为,企业通过价差获取超额利润。

### 【隐性成本】

隐性成本相对于显性成本而言,是一种隐藏于经济组织总成本之中、游离于财务监督之外的成

本。一般来说,决策者权威失灵、信息失真、人力资源等成本的隐蔽性大、难以避免、不易量化,被称为隐性成本。企业长期的战略首先要把隐性成本的预防和控制纳入重要的管理事项中。

### 【外部不经济】

指经济活动给他人或企业造成损失而他者却不能得到补偿的现象。例如钢铁企业创造财富的同时,排放的烟雾及含硫气体损害当地人的财产和健康,但受害者并不能得到补偿。造成这种现象的原因是环境资源具有不可分割性,资源产权界定成本较高或根本难以界定。

## ★茶座

### 【薪水之道】

①工资是死的,人的创造力就死了;工资是弹性的,人的潜能就被发掘了。②高工资养人,低工资赶人,死工资害人,高激励助人。③敢给员工发高薪酬的企业,成本其实是最低的;固化员工薪酬的企业,人力成本反而是最高的。④高激励、高绩效效应匹配,做到利益共赢,薪酬增长才可健康持续。

### 【自助餐厅的营销启示】

一自助餐厅因顾客浪费食物而提

出:凡浪费食物者罚款十元!结果生意一落千丈!后经人提点将售价提高十元,标语改为:凡没有浪费食物者奖励十元!结果生意火爆且杜绝了浪费行为。启示:任何时候,不要给客户“吃亏”的感觉,而要给他们预留“占便宜”的空间。

### 【好公司的11条管理铁律】

①公司利益高于一切,团队至高无上;②以老板的工作态度对待工作;③提高工作预计性;④原则问题不妥协;⑤养成规范专业精神;⑥主动、主动、再主动;⑦重过程更重结果;⑧勇于承担;⑨低调做人,高调做事;⑩学会沟通,善于沟通;⑪永远保持进取,保持开放心态。(文/王琳整理)