

在北京福建企业总商会的大舞台中,施锦珊和很多以实业起家的闽商大佬不同,他受过高等教育,持有清华 EMBA、法国巴黎 HEC 高等商学院 EMBA、美国金融管理博士 DBA 等多项学历,有十多年国内外丰富的金融运作经验,在国内融资租赁市场,他带领下的鑫桥联合融资租赁有限公司如今正做得风生水起。

施锦珊 金融创新成就未来

□ 刘媛媛

试水金融，遭遇水土不服

在中国,融资租赁业仍是“朝阳产业”。正是看到融资租赁行业在中国的发展前景,2000 年,施锦珊毅然辞去国外大型金融公司高管的职务回到了国内,并经过几年的实地考察调研,于 2006 年在清华科技园创立了鑫桥联合融资租赁有限公司。 初建时的鑫桥联合融资租赁有限公司基础薄弱,暗藏巨大金融风险。但尽管当时很多人都不看好国内融资租赁市场,施锦珊仍坚信融资租赁在中国发展潜力巨大,相信依靠努力可以使鑫桥租赁后来居上。是借鉴西方成功经验前行,还是摸石头过自己的河?成立不久的鑫桥租赁曾一度陷入迷茫。

“融资租赁行业在中国发展不快,有社会对租赁的认知度不高、转型期中国商业信用环境恶劣的原因,也有融资租赁业自身特别是法律不健全的因素,”施锦珊直言不讳地说,“管理主体不一、遵循的法规也不尽相同,多头监管也在一定程度上阻碍了我国融资租赁业的发展。”

困境之下,泛银系的鑫桥租赁也在摸索,试图走出自己的特色之路。施锦珊率领团队潜心于融资租赁模式的创新研究并在实践中加以应用,尤其是在与中小商业银行及各类金融机构合作、方案构思策划、租赁结构设计、融资创新安排等方面,他和他的团队一道,坚定不移地推进融资模式创新,最终领导鑫桥租赁走上了可持续稳健发展之路。

创新发展，成就“鑫桥模式”



人物简介：

施锦珊,泉州人,现任北京福建企业总商会常务副会长,鑫桥联合融资租赁有限公司执行董事兼首席执行官,同时担任中国外商投资企业协会副会长、中国外商投资企业协会租赁业委员会副会长等职务。

在金融界,施锦珊富有创新意识,他时常在探讨融资租赁绿色发展的论坛或活动中出现,畅谈融资租赁创新发展,也正是因为其对经营模式和融资渠道的创新运用从而开创了独具特色的“鑫桥模式”,成就了今天鑫桥联合融资租赁有限公司的广阔发展舞台。

传统的融资租赁是以动产类的机器设备作为租赁物件,而多数企业都拥有自己的厂房,鑫桥租赁公司大胆创新,除了把市政公用基础设施作为租赁物件外,同时也把工业厂房、物流中心、港口码头等不动产作为租赁物件从而为企业解决资金缺口问题。“鑫桥模式”既及时便捷地解决了政府和企业的资金短缺难题,又不增加政府

和企业的债务负担,因此逐渐赢得了中央直属企业、省级国资委企业及城市基础设施运营商的推崇,继而成为同行业竞相模仿的对象。

作为民营外资融资租赁企业,在中国生存环境较为艰难。在制度建设、法律制度以及社会认知度不是很明朗的情况下,如果资金来源得不到完整制度的支持,得不到可持续资金支持,那么对设立这家公司的投资人来说风险是非常巨大的。“鑫桥模式”的出现成功解决了资金来源问题。在 2010 夏季达沃斯论坛和 2011 中国金融高峰论坛上,施锦珊在“鑫桥模式”的基础上提出了利用跨境结构化创新融资的解决方案,但他强调单靠自身信用能力条件来实现境外融资,也是难以持

久生存的,必须拥有独立的创新能力和稳健的管理团队,以求得竞争性生存空间。“生存是被逼出来的,而逼出来并成功的東西总是最优秀的”,施锦珊说道。

面对骄人的业绩,施锦珊平静地告诉记者:“只要有利于推动中国融资租赁行业的进步和发展,我们责无旁贷;为中国经济发展作出我们最大的努力和贡献,是我们责任和目标。同时,也欢迎更多的同行解读鑫桥、模仿鑫桥。”

内外兼修，迎接崭新未来

施锦珊大胆尝试,突破行业局限,走创新发展之路,在中国银监会和世界银行集团国际金融公司共同主办“中小企业融资租赁国际研讨会”上,作为唯一一家受邀参加会议的融资租赁公司的领军人物,他被点名邀请重点介绍了鑫桥租赁与商业银行合作开展业务的经验。正是由于鑫桥租赁的创新发展,公司近年来多次荣获“中国最佳融资租赁业务模式创新奖”,“中国融资租赁创新奖”,“租银合作创新贡献奖”等大奖,施锦珊本人在第八届中国国际金融论坛上被授予“中国融资租赁领军人物奖”。

如今施锦珊面朝金融租赁业的大海,终于迎来了事业上的春暖花开,但施锦珊强调:公司还需要内修基石。“我们需要走出去,把目前存在的风险通过国际市场进行分解;既要在走出去的时候防范风险,同时也要学习风险管理经验,在全球化的视角下发展完善我们的金融租赁模式,创新融资租赁业务,走专业化、特色化的发展道路。”除了修炼内功,还要回到政策环境。施锦珊表示,“我们的运营模式还要结合本土特色,同时也希望在政策上也可以创造国际化金融租赁的环

境,目前,在出口退税、进口关税、外债管理等方面面临很多政策障碍,形成了金融租赁较高的成本,难以与国外同行平等竞争。”但这并不影响施锦珊对国内的融资租赁业的信心:“十二五”规划下,工业化和城市化将成为推动经济的两驾马车,尤其是基础设施建设。2011 年的中央 1 号文件,聚焦水利建设,首次提到探索发展大型水利设施的融资租赁业务。而当前宏观调控(对平台融资的控制)绑住了各地政府的手脚,地方财政有些吃紧,融资租赁在当下变得非常适合,融资租赁可将市政基础设施的建设资金盘活,然后用盘活的资金再撬动另外一个融资。这样一来,还可能会使一部分资金流入中国西部医疗、卫生、教育等领域的基础设施建设中去,应该说这是有深远意义的重大课题。

鑫桥租赁的成功是自身努力的结果,在施锦珊的带领下,鑫桥租赁已经具备了和同行竞争的能力和 risk 意识。我们也衷心祝愿:在这条路上一直探索着、实践着的鑫桥租赁越走越好。

附记

现代融资租赁产生于二战之后的美国。二战以后,美国工业化生产出现过剩,生产厂商为了推销自己生产的设备,开始为用户提供金融服务,即:以分期付款、寄售、赊销等方式销售自己的设备。由于所有权和使用权同时转移,资金回收的 risk 比较大。于是有人开始借用传统租赁的做法,将销售的物件所有权保留在销售方,购买人只享有使用权,直到出租人融通的资金全部以租金的方式收回后,才将所有权以象征性的价格转移给购买人。这种方式被称为“融资租赁”,如今融资租赁在发达国家已经是仅次于银行信贷的金融工具,目前全球近 1/3 的投资通过这种方式完成。

作为创会会长,刘继辉得到了全体会员的认可,众人的评价是:商会能有如此尽心的会长,福州宁德蕉城商会必然会在榕开创出一片新领地。

刘继辉 继往开来 辉煌蕉城

□ 胡耀丹

商会之见

身为会长的刘继辉希望商会首先能给会员企业带来一种家的温暖,他认为,只有感动才能带来大家的互动,“我们见过许多商会,也都知道,成员加入之后,如果没有一定的感动,你根本带动不了。”他也坚持,商会一定要先为会员办事,把会员的利益放在核心,带动大家的积极性,再谈共谋发展,共成大业。一个优秀的商会必须建立在科学的定位基础上,未来商会如何发展,刘继辉有一些自己的看法,“作为会员的强大后盾,商会必须有本身的造血功能,以会养会,以商养会,他说:“蕉城商会在未来会自办实体,通过实体的经济运作,创造经济效益,让商户有所依托,更好地展开服务。”但他也表示,关于定位和发展思路,要跟成员共同探讨,发扬民主作风,“大家一起来讨论,集思广益会有更优秀的构想”。在目前,对于刘继辉来说,最迫切的就是先把蕉城商会这个平台建立起来,等大家都融入了,再慢慢整合各方面的资源,会员有凝聚力了,商会的发展自然就风生水起。

2011 年是刘继辉回榕的第二年,他表示等到商会发展到一定程度,他希望商能会回宁德为家乡做点实事。“现在一届是四年,以后还要换届,但现在创会阶段一定要做好,一定要把品牌、特色打出去,希望以后别人评价蕉城商会,能说文蕉城商会非常优秀,非常团结,我目前的工作就不算失败。当然,我更希望蕉城商会是一个范本,不管多辛苦,一定要走出蕉城的风格。”刘继辉一直把走出蕉城风格铭记在心,在与会员开筹备会时也经常把这句话挂在嘴边,蕉城人敢闯敢拼,同



时拥有着睿智的头脑。在众多采访对象中,谈起商会建设大家都有一定的想法,这些想法与刘继辉的想法不谋而合,这似乎也预示着福州宁德蕉城商会未来的发展必然势不可挡。

商业之路

对于刘继辉个人而言,他自小表现出过人的组织才能和商业天赋也是现在他成功的重要铺垫。从一年级到高中毕业,他整整当了十二年班长。被同学亲切的称为“老班长”。高考中他发挥不利,与大学失之交臂,骨子里倔强的他便筹划着自己做些生意,从单纯的小本经营开始了他人生事业的篇章,日子过得虽然殷实,但刘继辉对事业对人生的追求远远不是满足于现状。经过几番思考,他决定要好好出去闯荡一番。于是,刘继辉加盟表哥的朝阳贸易公司,开始从事香菇贸易生意,经过自己的不断努力,他攒下继续创业的原始资本,同时积累了一定的商业经验。

2003 年,刘继辉因为组织能力强,且人缘极佳,他在村委改选中被村民推选为村主任,开始主持村务。于

是,刘继辉一边开火锅店,家具商场、家具厂四方客人迎来送往;一边管理村务,政事乡情明察善断。由于生意繁忙恐耽误村务工作,刘继辉只干了一届便无意再选。

2004 年 4 月,世界刘氏第四届宗亲联谊会河南平顶山市举行,会议期间,刘继辉是福建代表团中唯一一个受到原国家主席刘少奇长女刘爱琴女士接见的代表,在一番亲切的交谈后,刘爱琴女士对刘继辉那独到的商业眼光、敢闯敢拼的创业精神大加赞赏,并对他的亲和力、热心公益事业的精神给予了高度肯定。随后两年间,在创建“世界刘氏宗亲联谊会”的工作中,刘继辉在生意繁忙的情况下不遗余力地奔波于大江南北,被联谊会选聘为经济企业部副部长。2009 年 8 月 8 日“世界刘氏企业家联合会”在北京人民大会堂召开成立大会上,刘继辉被推选为常务副会长。

从商人到村官再到创业商人的起起落落,在为人生未来谋篇布局的时候,刘继辉出人意料地把眼光放到了连云港。刘继辉来到了连云港从事钢贸行业,同时,考虑到钢贸行业是个资本密集型行业,为了保证事业的长足

发展,刘继辉看准担保行业作为新兴行业具有巨大的发展潜力,继而选择了融资担保企业。

曾经,刘继辉并没有想到有一天会回到福州,正是因为海西建设大潮让他看到了商机,正是他的为人处事得到了北京总部(中企信用担保公司)高层的肯定。而后,拥有国内 13 家分公司的中企信用担保有限公司要在福建设立子公司时,总部高层便邀请他担任中企融资担保(福建)有限公司法定代表人、董事长。此时,刘继辉开始其在福州商业的新旅程。

管理之道

对于企业的未来,刘继辉信心满满,他表示,中企融资担保(福建)有限公司作为福建省唯一一家拥有国有背景的融资担保公司,拥有一支从业多年经验丰富的专业技术人才,组织机构完善,具有良好的信用基础和抗风险能力,在政策上、资金上、管理上均有得天独厚的优势。公司虽然刚在福建开展业务不久,但已经取得不菲成绩。刘继辉相信,通过建立在安全、合法、诚信、快捷理念上的投资、融资服务,以及完善的资本保护程序,一定能使公司实现持续、稳健地发展。

对担保公司来说,担保项目操作流程中的每个环节都充满 risk,任何一个环节稍有差池,就可能使投资人、担保公司蒙受巨额损失。因此,中企融资担保(福建)有限公司对 risk 的控制一直非常严格。作为专业化、市场化运作的担保公司,刘继辉在完善的运营机制和风险管理机制着力颇多,为了保障客户的资金安全,中企融资担保(福建)有限公司在严格控制每笔担保风险的基础上,通过风险管理技术进一步降低和分散 risk;对担保资产组

合的信用质量、流动性、多样化、单一 risk、地理分布、期限管理有明确的要求;使担保风险与净资本保持在合适的水平,有效控制信用担保经营管理的制度 risk 和道德 risk,得到了广大客户的一致肯定。

在管理风格上,刘继辉认为企业家是舵手,要管好企业这艘船的前行方向,而不是事事躬亲,把时间消耗在其他人完全可以胜任的小事上。在工作中,他一向鼓励中层大胆培养新人,让他们有进步的空间。在薪酬上,他亲自制定的薪酬制度,使得员工每服务一定年限,便能使工资按照职级增长。在生活上,员工遇到什么困难,只要能做到,他一定会给予帮助。

对商会的热忱,对事业的拼搏,对员工的关爱,这一切的一切让我们有理由相信,福州市宁德蕉城商会在刘继辉的带领下定能开创出广阔且辉煌的未来!

手记

2011 年 11 月 12 日,福州市宁德蕉城商会成立大会在福州举行。作为福州市宁德蕉城商会的第一届创会会长,刘继辉可谓是众望所归。从商会筹备到成立,他事无巨细。筹备期间的工作非常繁杂,从会员名单的确认到庆典领导的邀请,从筹备阶段各大小会议的召开到给领导审批的商会文件,他都是亲力亲为。其间,笔者每次在采访完会员单位后,刘继辉问得第一个问题都是:大家对商会的想法和建议?足见其对商会工作的用心。同时作为创会会长,刘继辉也得到了全体会员的认可,众人的评价是:商会能有如此尽心的会长,福州宁德蕉城商会必然会在榕开创出一片新领地。

阿联酋温州商会名誉终身会长陈志远聊过年——

老乡之间掀起商业头脑风暴



□ 应忠彭

“过年回来已经成为一种习惯,也算是温州人的文化吧。”春节前夕,记者一见到阿联酋温州商会的陈志远,他的第一句话就聊起了温州人过年。他说:“大家在这个时间聚在一起谈谈时事,谈谈生意,聊聊家乡,挺好的。”

新春欢聚 温商谈的多是生意

陈志远说,温州人过年回家乡已经成为习惯,大家会在这个时候聚在一起谈谈国内国际环境,谈谈生意圈里的朋友、聊聊今年有哪些好的项目可以做。因此,在他的眼里,回家过年就是一次老乡之间的商业头脑风暴。

陈志远说,在他的商会里每年都有几千人回家过年,自己每年也都会回来,与各地商会会长、各地朋友一起畅谈。之后,把各种信息与他自己商会里的人一起分享,他要把温州与在外温州商人之间的桥梁搭建好。

其实,温州商人的新春畅谈不仅表现在各种各样的朋友聚会、商会座谈,还能在温州街头找到温商元素。每到年末的时候,总会出现来自北京、江苏、上海,甚至有新疆、西藏等地牌照的汽车,他们穿梭在温州闹市和乡村小路。他们显示着温州人回来了,然后以各种方式聚在一起,聊生意、谈项目。

温商回归 成为一个新话题

陈志远作为最早去迪拜淘金的浙商,他在当地创办了“中国商品城”、“中国轻工城”、“志远鞋城”三座商城,成为十万浙商在迪拜投资商业地产的成功案例。不过这一次,他要回来了。就在不久前,他代表阿联酋温州商会,和温州有关部门签署了合作协议,投资近 20 亿元人民币,新建一个占地 18 万平方米的温州站南商贸城。

“前些天就有 40 多个商会的负责人跟我一起讨论,说希望我给他预定个商贸城里的店铺。”陈志远说,过去一年国外的一些市场并不是很景气,这也给在外的温商提供了一个回乡发展的契机。“温州人擅长做市场,有独特的市场资源优势,而且温州政府现在对这一块非常重视,相信站南商贸城的发展空间很大。”

“后借贷风波”时期下的新年

其实,对于许多温州人来说,今年春节的特别之处还有,就在不久前温州正遭遇了一场“重感冒”,借贷危机影响下的生意圈,多少还是能看到一些气氛。“往年,我们会说,谁谁赚了多少钱,做得怎么样,今年也会在圈子里说起来,谁谁生意做不好跑路了。”陈志远说,圈子里也偶尔会透露出紧张的气氛。

“对温州还是很有信心的,其实很多人手里闲钱也还是有的,关键是大家有信心,政府再提供更多更好的环境和政策支持。大家就能在危机中找到新的机遇。”陈志远又说起他回温州发展商贸城的项目,他说,在过年里寻找新的机遇,许多温商正在这方面努力着,这也是温州提升发展的一次好机遇。