

融资租赁公司定位

产品名称	融资租赁公司定位
公司名称	深圳星泷商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区
联系电话	18681584221 18681584221

产品详情

融资租赁目标市场选择是指融资租赁销售租赁公司在对融资租赁市场进行细分的基础上，选择租赁公司要进入的一个或几个融资租赁细分市场，然后针对细分市场选择，制订相应的融资租赁目标市场营销方案，以便有年对性地挖掘市场潜力，根据承租单位需求的差异性进行市场细分和目标市场营销，从中发现机会，提高租赁公司的竞争能力，从而获取竞争优势。

“、融资租赁的定位是目标市场选择的前提

准确的市场定位是融资租赁业发展的关键和前提。从融资租赁产生发展的成因来看，以资金为纽带，以物为载体的融资租赁是金融业高度发达，金融资本和产业资本、商业资本在市场上相互渗透与结合的产物，出于对融资租赁的不同理解，融资租赁被引入国内后，迅速形成了以国内外金融机构、流通租赁公司和生产厂商等分别为主要投资主体的租赁公司，行业管理分属银监会(以前是人民银行)、商务部(原属外经贸部和内贸部)、但融资租赁刚引入国内时，国内经济正处于简单扩大再生产快速扩张期，资金的缺口很大，融资租赁业务在很长一段时期都被看成对银行信用的简单补充，业务重心偏倚的是单一的融资功能，而忽略了租赁跨行业服各综合化的特点。因此不管在政策制定，行业管理，经营方式、市场选择都存在这偏差，所以，在较长的段时间内，融资租赁出现了全行业的不景气，绝大部分租赁公司经营陷入困境。2000年后，随着“金融融资租赁公司管理办法”等一系列政策的出台，融资租赁行业迎来了新一轮发展高潮，但几年下来，从事融资租赁业务的公司开始出现分化，经过重组的金融租赁公司大部分经营陷入困境面临再次重组的命运，而商务部管理的外资、中外合资、内资租赁公司则呈现了良好的发展势头，卡特彼勒、英格索兰、通用电气、IBM、惠普、西门子、日立、富士、富士施乐等跨国公司，开始抢滩的中国租赁市场，北京纽科租赁、深圳南方租赁和上海远东租赁发展迅猛，去年开始，一批银行系金融租赁公司加入到融资租赁业来，大大壮大了融资租赁队伍，同时也加剧了租赁行业内的竞争。

同是从事融资租赁业条，几年下来，发展的状况为什么会有如此大的反差呢?笔者认为撇开宏观环境和产业政策及股东影响等方面因素，就租赁公司而言，主要原因就是对租赁业定位和目标市场选择上的差异造成的。与银行信贷等融资方式相比，融资租赁处于竞争劣势，租赁公司面临的风险更多，主要表现在以下几方面:1租赁融资成本高，融资额度小，难以争取到规模大实力强的优质客户:2、租期一般较长，无结算功能和营销网络，对承租人财务状况监督滞后，信用风险较大;3、租赁公司负债结构与租赁期不匹配，融资渠道单，流动性风险较大:4、租赁业务流程复杂，涉及产业多，而市场、设备、行业政策等方面信息不对称又加大了操作的风险;5、没有一套先进风险管理工具和手段，项目的评判更多依赖经验和

股东的意志。6、租赁公司规模小，投放集中度高，风险不能得到有效的分散。过去几年的经验表明，发展好租赁公司在市场选择上避免与银行等机构的正面竞争，采取错位竞争的策略，走的是厂商租赁和化租赁道路。融资租赁业多年的发展情况表明，单纯把融资租赁作为对银行信贷的补充，租赁公司的发展是没有前途的，融资租赁是一种多功能的交易方式，融资租赁业应定位于跨金融、贸易、投资、服务、资产管理等多领域的边缘化产业。租赁公司应在此定位基础上，根据自身特点扬长避短，选择确定目标市场。

、融资租赁目标市场选择的依据目标市场的选择，就是租赁公司在市场细分基础上对市场有取有弃，学会放弃。因为资源有限，市场竞争力相对较弱，租赁公司不得不放弃一些市场，而将有限的资源用到“刀刃”上。但是放弃哪些市场？如何判断哪一个市场对租赁公司来说风险小，收益高，哪一个市场其次，哪个市场与租赁公司的实力相匹配？就要对各个租赁细分市场进行评估，然后综合考虑细分市场的市场潜力、市场进入难度、竞争状况、风险大小、本租赁公司的资金、人才等资源条件等多种因素，选择把哪一个或哪几个细分市场作为目标市场。笔者认为，租赁公司可以从以下几个方面考虑对融资租赁细分市场进行评估。

1、评估融资租赁细分市场的潜量，即潜在的融资租赁细分市场是否具有适度规模和发展潜力。租赁公司进入某一市场是期望能够有利可图，如果市场规模狭小或者趋于萎缩状态，租赁公司进入后将难以获得发展。2、租赁细分市场的竞争状况。有些租赁细分市场具备了租赁公司所期望的规模和发展前景，但可能缺乏赢利潜力。根据迈克尔·波特的理论，有五种竞争力量决定整个市场或其中任何一个细分市场的长期内在利润吸引力。这五种竞争力量是：细分市场内激烈的竞争、潜在的竞争者、替代产品、购买者讨价还价能力、供应商讨价还价能力。这些市场结构能力都会影响细分市场的吸引程度。租赁公司可以根据波特的理论，来分析自己

是否具有在其选择的细分市场的竞争优势。3、租赁租赁公司资源与市场特征的吻合度。即使某个细分市场具有适合的规模和增长速度，也具备结构性吸引力，租赁公司仍需将自身的目标和资源与其所在的细分市场的情况结合在一起考虑。如果细分市场不符合租赁公司的长远目标，甚至分散租赁公司的精力，使之无法完成其主要目标，这样的市场应考虑放弃。另外，还应考虑租赁公司的资源条件是否适合在某一细分市场经营。只有选择那些租赁公司有条件进入，能充分发挥其资源优势的市场作为目标市场，租赁公司才会立于不败之地。

4、细分市场的投资回报水平。租赁公司选择某一细分市场时还要考虑市场的赢利能力、规模经济、投资回报率、经营风险等因素。要确保细分市场足够大且能获得合理回报。

5、租赁物的保值变现能力及租赁物在承租单位的核心作用。

6、要与供应商、二手市场、拍卖机构建立比较密切的合作关系，形成通畅的租赁物退出渠道。