

# 融资租赁行业快讯

## INDUSTRY NEWS OF FINANCIAL LEASING

### 焦点关注

乘势而上 融资租赁发力服务基础设施建设.....1

### 热点追踪

深化产融结合助力绿色低碳转型

——高管访谈之申能租赁.....3

### 行业纵览

绿色租赁持续升温 细分市场仍待挖掘.....8

助小微纾困 金融租赁打出“组合拳” .....10

### 政策法规

发改委释放重大信号！融资租赁布局新基建须关注这几个点..... 13

### 地方快讯

天津：融资租赁行业精准服务实体经济.....15

### 租赁学苑

以中关村租赁为代表的科技创投租赁模式评析..... 16



## 乘势而上 融资租赁发力服务基础设施建设

融资租赁作为紧贴实体经济的一支力量，具备“融资+融物”的双重属性，在服务基础设施建设投资方面具备天然优势。据《金融时报》记者了解，今年以来，租赁公司深挖基础设施领域潜力，一方面持续赋能传统基建项目，加大业务投放力度；另一方面紧抓新型基础设施建设机遇，积极寻找新发展趋势下的业务增长点。

### 深挖传统基建项目需求

国家统计局的数据显示，今年1至8月，我国基础设施新开工项目个数达到5.2万个，比去年同期增加1.2万个。

基础设施是经济社会发展的重要支撑，基础设施领域未来依旧是信贷支持重点。有业内专家向《金融时报》记者坦言，基建投资具有投资规模大、建设周期和投资回收期长等特点，除部分财政投入外，更需要信贷融资等市场化资金跟进和支持。

今年以来，有关部门积极引导金融机构增加对实体经济的贷款投放，重点发力支持基础设施领域建设。《金融时报》记者在采访中了解到，多家融资租赁公司深挖企业基建项目的融资需求，在传统基础设施领域频频发力。

如平安租赁长期深耕工程建设、装备制造业等产业，为众多制造业企业提供设备和资金支持，同时积极创新标准化租赁产品，提升服务速度和针对性，更好地满足企业客户实际业务需求；中建投租赁也瞄准基建投资方向，近期向建筑施工安防领域某龙头企业提供融资租赁服务，用以支持中建某局核心项目工程建设。

业内人士表示，对于传统基建项目，租赁公司在业务端应继续坚持立足专业经营和深耕区域，在政策和市场中挖掘业务机会。比如，在关注各地区业务

普遍性的同时，应该考虑不同规模城市、不同发展阶段城市的差异性，坚持因城施策，分析评判不同城市的区域特征，有针对性、有侧重地介入，有效选择支持重点，合理配置资源。

### 租赁具备服务新基建优势

除了传统基建领域的融资租赁业务，新型基础设施建设相关领域也成为租赁公司关注的创新业务方向。实际上，在投资方面，与传统基建相比，新基建的推进能够形成创新属性的投资拉动，进而促进经济的高质量转型。与新基建相关的信息基础设施、融合基础设施与创新基础设施的产业链具有高技术属性，其涉及的5G基站建设、特高压、城际高速铁路和城市轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心、人工智能、工业互联网等细分领域的发展，能够带动大量新业态、新就业与新需求。

有业内专家告诉《金融时报》记者，在新基建快速发展的过程中，融资租赁行业可以发挥出独特功能优势，这种作用与新基建自身的特点有较大关系。与传统基建相比，新基建对高技术设备有更多的需求，设备投资占比相较传统基建更高。如5G基站建设、特高压、城际高速铁路和城市轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心等，大部分都会涉及重资产投资，需要投入许多动产设备，不少细分领域的现金流特征与融资租赁业务非常匹配。如在新能源汽车充电、智慧城市体系等基建领域，对于充电桩、智慧交通系统、智慧灯杆等设备均有较大的需求量。此类设备的投入具有一定的公共属性，同时规模较大、收益稳定，风险较小。融资租赁兼备融资和融物特点，与实体经济紧密相连，并有支持产业结构转型升级的内部驱动力。因此，新基建与融资租赁的自身特点高度契合，是租赁公司拓展基建业务的重要方向。

### 租赁公司争相布局新基建

据《金融时报》记者观察，业内公司近几年竞相进入新基建市场，在大数据中心、新能源汽车充电桩、城市基础设施建设等重点细分领域积极布局。

湖北金融租赁将支持新基建作为服务实体经济和国家战略的重点方向，在

获悉某省重点项目超级计算中心建设需要资金支持时，及时为该项目提供3亿元融资。中关村科技租赁针对新基建项目融资需求推出了项目租赁产品，即以项目整体资产作为租赁物，为企业提供中长期融资解决方案，助力企业实现项目快速复制。中信金融租赁则以直租、回租等方式，为多家数据中心行业龙头企业以及北上广深区域化优质企业提供了融资租赁服务，为企业数据中心的建设及后续发展注入资金动力。平安租赁也将新基建作为业务拓展的重要方向。

“通过紧抓当前新基建发展机遇，进一步深入挖掘城市运营及基础设施领域市场潜力，我们提出了智慧停车、充电桩、智慧多功能杆三大重点方向。”平安租赁相关负责人告诉《金融时报》记者，公司以数字转型、智能升级、融合创新为理念，携手产业生态中的各个重要组织和企业，提供贴合静态交通基础设施领域全产业链的综合金融解决方案。

上述负责人认为，得益于当前国家对新能源汽车产业的大力支持，充电桩市场具备良好的发展前景。平安租赁着重以在金融领域所形成的强大资源整合力为基础，与生态伙伴一道加速推动充电基础设施的建设进程，致力为整条充电产业链注入发展动力，与城市低碳化发展形成持续、健康的共振效应。

（2022-10-17《金融时报》，有删节）



## 深化产融结合助力绿色低碳转型 ——高管访谈之申能租赁

近日，上海申能融资租赁有限公司（以下简称申能租赁）总经理高一翔先生接受了中国融资租赁（西湖）论坛专访。高一翔先生在本次访谈中详细介绍了股东申能集团概况以及申能租赁在新能源业务领域的产融结合之路。

### 1、请问申能在经营理念和经营模式上有哪些特色？

高一翔：自2016年11月8日成立以来，作为上海市自贸区内首批内资试

点融资租赁企业，申能租赁就紧跟国家光伏、风电、储能等战略新兴产业发展方向，始终围绕服务集团主业的初衷，专注于发挥自身在能源行业的专业优势，助力申能集团新能源产业的发展。公司通过不断增强市场意识、责任意识、风险意识和效率意识，充分发挥租赁牌照优势，快速提升对能源产业的认知，深度挖掘租赁链接产业和金融的独特价值，通过对租赁债权、租赁物权、项目股权等的把控，将业务的总体风险降至可控范围内，实现了自身的高质量成长。在经营理念上，我们坚持围绕集团，依托申能集团在绿色能源领域的产业布局，深耕新能源领域。申能集团直属企业包括申能股份（600642.SH）、上海燃气、东方证券（600958.SH、03958.HK）、上海电缆研究所等，是一家涉足电力、燃气、金融、线缆、氢能、环保等领域的综合性能源企业集团。2021年末，集团总资产2155亿元，当年营业收入559亿，归母净利润50亿元，连续多年名列中国企业500强。申能租赁自成立以来，始终坚持围绕着集团绿色产业进行展业，目前绿色租赁业务占比超过95%。我们致力于成为专注绿色租赁发展、具有专业特色的融资租赁公司，目前担任上海市租赁协会副会长单位、绿色租赁专委会秘书长单位。

在经营模式上，我们坚持产融结合，服务实体经济，聚焦能源产业，回归租赁本源。由于能源类项目普遍存在项目投资金额大、项目回收期长等特点，但主流资金来源却普遍以“短期资金为主、长期资金为辅”的形式存在，项目建设期和运营初期资金来源不足对能源项目大规模建设形成了较大制约，而我们在新能源建设初期就深度介入，为客户提供项目建设的配套资金，因此我们的直租比例非常高，比例接近80%。在直租模式下，租赁公司将自身积累的风险识别能力和产业洞察能力应用在集团新能源项目上，从金融视角出发，在事前、事中、事后三个方面对项目进行风险把控，对相关项目的产业视角形成有效的风控补充，助力集团新能源产业的稳健开拓。

2、据了解，近几年申能租赁发展势头极佳，在营业收入、资产规模、净利润等多项指标均实现快速发展。请问目前申能租赁发展战略是什么？产业布局

## 结构是怎么样的？

高一翔：近年来，公司在服务绿色产业的过程中，实现了自身主要经营指标的稳健、快速增长。截至2021年末，公司租赁资产余额113.15亿元，2021年公司实现营业收入4.36亿元，拨备前净利润1.51亿元，均创下历史最好水平。截至2021年末累计投放突破200亿元大关，为近40个新能源项目提供了约126亿的资金支持，投放的新能源项目累计装机容量超260万千瓦。

公司坚持以“立足集团，深耕产业，纵向延伸、横向合作”为主要发展战略。立足集团指立足申能集团，以服务新能源产业发展为首要任务，发挥产融结合的行业优势。深耕产业指与集团内产业单位广泛协同，新能源介入比例大，预收购全覆盖，在集团新能源起步之初构建了产业+金融的有力新能源外拓模式。申能租赁成立以来有力地支持了集团新能源的发展，对集团预收购项目实现100%全覆盖。为集团近40个新能源项目提供了约126亿的资金支持，投放的新能源项目累计装机容量超260万千瓦，在集团新能源建设上参与比例超过65%。同时，我们希望通过纵向延伸战略，围绕新能源，在产业链上下游实现业务的延伸。尤其是持续支持集团新兴产业。在氢能领域，我们加大融入深度，按照集团“三纵三横”战略发展氢能业务，加大对加氢站、氢能源车辆、风光制氢等业务模式的探索。

横向合作方面，我们加强与“五大四小”能源企业、环渤海、长三角、珠三角省级能源企业以及优质能源上市公司的横向合作力度，同时加强与股东背景相仿、风险管理理念相近的租赁公司同业的交流合作。

公司目前的产业布局主要在风电、光伏等主流新能源发电领域，同时公司在氢能、储能、瓦斯发电、环保等领域均有不同程度的涉足。例如，在山西某煤矿，公司通过租赁赋能，对其25MW瓦斯发电项目设备采购进行全面融资支持，同步实现两个节能减排目的：一是通过氧化销毁煤矿风井排空的瓦斯（甲烷），实现温室气体大规模减排；二是利用瓦斯燃烧的热量，同步建设分布式热电联供系统，替代原有的小型燃煤锅炉，淘汰落后能源设备。在湖南某市，我司



对电网侧储能项目进行融资支持，提升湖南省内风、光新能源的消纳能力，每年可减少弃风限电 1600 万千瓦时。未来，公司将继续深入布局新能源、氢能、储能、环保等产业板块，探索稳健开展新能源业务的道路。

**3、绿色能源、双碳经济是近几年国家重点发展领域之一。申能租赁依托申能集团产业背景在绿色能源、双碳经济产融结合领域有颇多探索。请问在产融结合业务模式方面，申能租赁有哪些成功经验可以分享？**

高一翔：租赁公司因其业务融资融物特性，在发挥产融结合方面有着天然的独特优势。成功的经验谈不上，我们也正在不断的摸索之中，在这里可以和大家分享两个目前我们正在研究探索的模式：

一种是“租投联动”的模式，新能源是资金密集型行业，而且一般以项目公司的形式开展。租赁公司可以在高比例债权出资的基础上，通过基金引入、企业合资等形式开展一定比例的股权投资，可以增强项目的风险把控能力、优化租赁公司的风险收益比，构筑租赁公司的差异化竞争优势，提升整个租赁行业产业化发展的新格局。具体操作模式可以因地制宜、形式多样。比较普遍的模式，一是租赁公司联合外部产业公司，一起设立产业基金，共同开发和投资项目，通过基金的并表和出表设计，解决集团资产负债率问题；二是租赁公司下设或平行设立投资功能的公司，当承租人或其实控人出现资金困难的时候承接项目，投资公司可以对该项目进行收购，即保障了租赁项目的安全性，也实现了对优质项目的及时收购，增加租赁公司的盈利模式。

另一种是“租碳联动”的模式，绿色租赁的客户群集中于能源领域，该客户群天然地同步涉及租赁需求和碳资产管理需求，向客户整合营销和提供一揽子的绿色租赁服务与碳资产管理服务，可以为客户多维赋能，增加客户的业务黏性，增加租赁公司的差异化竞争力。利用碳资产增加融资租赁工具的赋能强度，可以通过两种形式。一是将碳资产纳入租赁物范畴。从原理上来说，随着碳交易的活跃度提升，能源企业的碳资产公允价值清晰，产权归属和交易痕迹清晰可溯，具备了成为租赁物的条件。2022年7月，上海市人大常委会审议通

过《上海市浦东新区绿色金融发展若干规定》，其中第18条更是明确提出，支持登记注册在浦东新区的融资租赁公司探索开展绿色低碳相关技术专利等无形资产的融资租赁业务。二是通过碳资产进行增信。随着碳市场的打开，租赁公司对于碳资产的认可程度不断提升，面向控排企业的碳配额质押增信和面向非控排企业的CCER质押增信融资蔚然兴起。

随着金融同业竞争的加剧，融资租赁公司传统的利差模式将面临巨大的挑战，需要寻找差异化的发展道路，构建自身的核心竞争力，因此创新发展无法回避。

4、据了解，申能租赁现有项目中90%为集团内部业务，业务范围涉及全国19个省份。人民银行发布的《地方金融监督管理条例（草案征求意见稿）》要求融资租赁公司原则上不得跨省经营。请问申能租赁如何看待融资租赁跨省经营问题？将如何应对融资租赁公司跨省经营问题？

高一翔：我们认为融资租赁公司跨省经营是其业务本质属性决定的，不应受到相应的限制，而且对商租进行跨省经营的限制，违背公平竞争的市场原则。但与此同时，我们也需要正面理解监管的意图，一是坚持审慎经营的原则，强化合规管理，二是充分体现租赁公司的属地经营优势，发挥地方租赁公司在展业、租赁物管理、资产处置等方面的属地优势，净化租赁行业，使行业健康稳健发展。

因此，为了能够从根本上防范风险，符合监管导向，我们会继续做以下几方面努力：一是继续坚持合规稳健的经营原则，不断提升自身的合规经营能力，完善全面风险管理体系，争取在监管评级中继续取得佳绩，遵守监管机构发布的各项防风险的政策，牢牢守住风险底线，确保公司符合监管导向。具体而言，公司将继续深耕绿色租赁，保持业务方向与国家双碳战略的对齐；继续坚持直租为主的业务类型，利用租赁工具实实在在地服务好绿色项目建设；继续锚定实体经济，杜绝金融空转现象，切实反哺实体经济、服务实体经济。二是继续坚持服务新能源主业，保持公司现有的本地管理优势。虽然我们目前的主要客



户为新能源项目公司，大多为注册在外地的 SPV 公司，但这些 SPV 项目公司的最终投资方主要还是在上海本地，实际管理工作也统筹于上海总部。因此，股权穿透下来我们还是主要服务上海本地企业。由于与客户总部同属上海，公司在业务开展、租后管理、客户服务等各方面均有先天优势，能够做到与监管部门审慎经营的监管意图相一致。三是继续与监管机构保持良好顺畅的沟通，努力让监管机构了解我们的经营状况和风险水平，争取在监管政策上获得更大发展空间，确保公司能够持续获得稳定的内外部经营环境。

(2022-10-9 浙江大学融资租赁研究中心公众号)



## 绿色租赁持续升温 细分市场仍待挖掘

近一段时间，融资租赁行业（含融资租赁公司和金融租赁公司）陆续披露上半年业绩报告。《金融时报》记者发现，多家租赁公司在半年报中均提及绿色租赁业务相关布局，业务进展亮点频现。

融资租赁工具具有融资便利度高、期限灵活、有利于财务优化等优势，能够有效满足绿色产业发展的资金需求。今年上半年，从多家租赁公司的绿色金融投放力度来看，绿色租赁已经成为租赁行业重要的业务分支，正驶入发展“快车道”。

### 加大绿色租赁投放力度

今年6月，银保监会印发了《银行业保险业绿色金融指引》（以下简称《指引》），要求银行保险机构应当完整、准确、全面贯彻新发展理念，从战略高度推进绿色金融，加大对绿色、低碳、循环经济的支持，防范环境、社会和治理风险，提升自身能力，促进经济社会发展全面绿色转型。

今年以来，围绕碳达峰碳中和目标及有关部门的要求，多家租赁公司凭借

租赁工具产融结合的优势，坚持绿色发展道路，持续关注绿色低碳领域的设备和资金需求，加大绿色租赁业务投放力度，进一步增强绿色金融服务能力。

越秀金控 2022 年半年度报告显示，今年上半年，越秀租赁新增绿色租赁业务投放超 75 亿元，占新增业务投放比重超 45%；江苏金融租赁持续聚焦清洁能源、绿色交通等绿色产业领域，2022 年上半年投放绿色租赁项目近 2 万笔，投放金额近 85 亿元；海通恒信 2022 年上半年在绿色租赁领域新增投放金额近 50 亿元，致力为“双碳”相关企业的健康发展提供金融支持。

### 多举措优化内部流程

《指引》提及，银行保险机构应当根据自身实际积极运用大数据、区块链、人工智能等科技手段提升绿色金融管理水平。《金融时报》记者发现，今年以来，多家租赁公司持续提升内部业务流程效率，为绿色业务转型提供更多支撑。

具体表现之一为多家租赁公司设立了针对绿色业务的细分业务部门或团队。中关村科技租赁专门设立了“双碳”事业部，聚焦服务绿色能源、清洁能源等绿色低碳产业领域；还有的金融租赁公司设立了清洁能源事业部，负责专职对接清洁能源与节能环保领域的绿色租赁业务。

此外，多家租赁公司还通过加大数字技术应用，进一步优化内部业务流程，提升绿色金融业务效率。例如，有的租赁公司在新能源乘用车零售领域加速推进系统化、线上化展业，赋能零售业务快速发展；还有的租赁公司将分布式光伏业务接入零售系统，运用信息技术提升流程便捷程度和业务响应速度。

而针对部分相对成熟的绿色租赁业务，租赁公司还持续推进标准化产品设计。《金融时报》记者了解到，有的租赁公司在光伏领域面向电站投资商、设备生产商和相关产业链上下游企业推出相应的标准化产品。

此外，针对厂商自建自用的屋顶分布式电站、面向光照条件较好区域的个人用户，租赁公司也分别设计定制化的服务产品，以满足不同用户的个性化融资需求。

### 拓展新型细分市场

随着越来越多的租赁公司入场布局绿色金融，如何开拓绿色领域内细分市场成为业内公司发力的重要方向，不少公司对于未来绿色金融业务发展也有了明细规划。

中信金融租赁有关负责人在接受《金融时报》记者采访时表示，在银行系金融租赁公司中，中信租赁绿色金融特色较为鲜明，原本在部分领域保持领先地位。但受多重因素影响，当前，公司优势相对减弱，无论规模、质量还是效益，对标同业均出现差距，市场地位有待巩固。未来，公司将继续秉持以租赁服务绿色发展的战略定位，扎实开展绿色租赁业务。

据《金融时报》记者了解，中信金融租赁正大力开展户用光伏、工商业分布式光伏业务，并且紧抓储能、氢能的业务机会，在风、光、水、储、氢等清洁能源领域重构竞争优势，重点支持清洁能源、节能环保、低碳经济、循环经济等绿色租赁业务，支持制造业绿色低碳发展和产品销售，丰富租赁产品适用性，加大绿色租赁的投放力度。

江苏金融租赁在巩固光伏、风电、公交等传统优势领域的基础上，积极探索垃圾发电、生物质发电、沼气发电、余热发电、洁煤热电联产、工业污水处理、新能源重卡等细分市场，在节能环保、绿色运输等领域拓展新的绿色租赁业务增长点；越秀租赁则设立了风险容错机制，鼓励业务团队探索绿色租赁领域，针对绿色租赁与传统租赁业务的差异性，补充创新人才，建立创新审议小组，开拓分布式光伏租赁、城配新能源物流车、新能源汽车等绿色租赁新业务。

业内人士认为，租赁公司除了结合自身优势选择行业切入点之外，还应着重考虑细分领域的差异化特点，在业务模式、盈利方式等方面寻找适合自己的差异化发展道路。

(2022-9-27《金融时报》)

## 助小微纾困 金融租赁打出“组合拳”

选址、租门店、采购零部件……在从事不锈钢加工行业10年后，老赵和妻子去年拿出了全部积蓄开了一家属于自己的不锈钢加工店。然而，无奈家中积

蓄有限，在租下店面后，采购刨槽机等设备的资金让老赵一家犯了难。

“是江苏租赁为我们提供了一套‘接地气’的解决方案。”老赵说，“公司为我们全额购买了40万元的折弯机、剪板机、刨槽机等不锈钢加工的重要基础设备，还款期限延长至2年。同时，还帮助我们确认设备产生的收益可以完全覆盖还款周期，确保资金流不受影响。”

服务中小企业、服务民生、服务“三农”，金融租赁公司近年来积极拓宽小微租赁服务渠道，提升小微租赁服务能力，多措并举为小微企业排忧解难。

### 专注小微 践行普惠金融

打造普惠金融专业化服务，发挥融资与融物的特色化优势已是越来越多金融租赁公司的首要目标。

以国银金融租赁股份有限公司（以下简称“国银租赁”）为例，其在2010年设立中小企业业务部，2019年设立普惠金融事业部，全方位服务中小微企业客户。2010年至2022年6月底，其普惠金融事业部租赁业务累计发放融资款项超1300亿元，惠及中小微企业10万多户。

就业务模式而言，“我们的小微企业租赁服务主要采用厂商租赁模式，即合作厂商作为授信主体，承租人为购买和使用产品的法人、自然人及个体工商户。”国银租赁的一名业务人员告诉《金融时报》记者。

为老赵提供不锈钢加工设备购置资金的江苏租赁近两年也在积极推进小微租赁业务。

据了解，江苏租赁较早就确立了“厂商+区域”双线并进策略的小微租赁业务模式，着重提升“小单化、多类型、批量化、高效率”的设备租赁服务能力，先后组建了南京、苏州、无锡、南通小微业务团队。

在业内看来，自身小微金融服务能力的提升至关重要，金融租赁公司要想真正下沉到小微企业集中的乡镇、街道、县域、工业园区等，需要在走进小微企业的同时，锤炼金融科技能力，增强科学决策和管理效率；加强内部控制，提升薄弱环节的管理水平。

## 协同推进 连接合作伙伴

因租赁业务具有融物的特性，金融租赁公司开展小微租赁业务并非“单打独斗”，还需要与设备厂商、区域组织协同推进。

近年来，多家金融租赁公司根据自身的业务板块，加强与相应实体产业制造厂商的合作，为有设备需求的小微企业，提供“设备+租赁”的一揽子解决方案。

比如，江苏租赁已经与海德堡、小森等印刷设备厂商以及凯斯纽荷兰、爱科等农机厂商达成合作。数据显示，与其建立紧密厂租合作关系的国内外设备厂商和经销商已达1500多家。

国银租赁的小微企业租赁服务就是采用以合作厂商为授信主体的租赁模式。在这种模式下，一方面，业务上游合作厂商集中，能够通过以租代售的方式加快合作厂商的产品销售回款；另一方面，业务下游终端客户众多，通过设计标准化的准入条件及租赁条件，能够对合作厂商销售终端的小微企业开展租赁分期，破解其融资难题。

今年6月，银保监会召开小微金融工作专题（电视电话）会议，会议强调，加大对小微企业和个体工商户等市场主体纾困解难、企稳恢复的金融支持，是稳增长、稳市场主体、保就业的重要任务，是践行金融工作政治性、人民性的重要体现；要“主动跟进了解客户需求，根据实际情况提供延期还本付息、无还本续贷等服务”。

据了解，国银租赁在疫情发生后，主动为困难企业提供展期，2020年1月至2022年6月底，累计为3500余户小微客户实施延期还本付息政策，累计延期16余万笔。

2020年至2022年5月末，江苏租赁已为51个客户实施租金延期安排，涉及金额1.34亿元；为726个客户实施租金展期安排，涉及金额24.04亿元；为1191个客户实施续贷安排，涉及金额141.63亿元；减免客户息费0.08亿元。

## 深化转型 着重提升“四力”

近几年，随着金融租赁公司的转型，行业已逐渐从追求规模扩张与速度的横向发展，积极向提供专业化服务与优良资产管理质量的纵向发展。

在国银租赁看来，尽管当前金融租赁行业发展的外部环境依然复杂多变，但国内大市场蕴含着广阔的业务机遇，稳住经济大盘的相关举措持续发力落地，也给了金融租赁行业发挥独特金融优势的巨大空间。

比如，在转型中，国银租赁积极创新支农惠农项目，开拓农业机械租赁业务，近期还完成了超1亿元的农机设备租赁首笔业务投放，1400多台农机装备包括拖拉机、小麦收割机、水稻收割机、玉米收割机以及插秧机等农耕设备已交付农户使用。

“该项目是我们在转型发展中对新领域的积极尝试和试点项目。”国银租赁相关业务人员说，下一步，公司还将加大农机租赁业务开发，不断拓展普惠租赁业务领域。

业内专家认为，金融租赁公司应该充分发挥自身优势，建立长效服务机制，更好地服务中小微企业，着重提升“四力”：一是细分行业，提升专业化能力；二是发挥租赁优势，提升差异化能力；三是深度融合业务，提升科技服务能力；四是增强风险意识，提升风险管控能力。

(2022-10-17 中国金融新闻网)



## 发改委释放重大信号！融资租赁布局新基建须关注这几个点

国家发改委9月26日召开新闻发布会，介绍重大基础设施建设有关情况。会上，国家发展改革委高技术司副司长张志华介绍了新型基础设施建设情况。他表示，新型基础设施是现代化基础设施体系的重要组成部分，是推动全社会数字转型、智能升级、融合创新的基础性、公共性设施，是实施创新驱动发展



战略，推动经济社会高质量发展的重要支撑。党中央、国务院高度重视新型基础设施建设，在社会各界的共同推动下，我国新型基础设施建设已取得初步成效，总体可以概括为三个“加快”。

一是信息基础设施加快升级。从网络设施看，过去十年，我国已建成光纤长度增长约2.7倍，移动通信从“4G并跑”到“5G引领”，实现“县县通5G、村村通宽带”，下一代互联网技术加快应用，网络规模和应用水平全球领先。从算力设施看，人工智能基础设施加快布局，数据中心规模达到590万标准机架，全国一体化大数据中心体系加快构建，8个国家算力枢纽节点启动建设。从空间设施看，已初步建成卫星遥感、卫星通信广播、北斗导航定位三大系统构成的国家民用空间基础设施体系，具备连续稳定的业务服务能力。

二是融合基础设施加快布局。智慧设施正在进入千行百业。立体智能交通体系加速构建，无人码头、自动驾驶等交通运输新形态不断涌现，90%以上机场实现“无纸化”便捷出行；智慧能源调度系统、智能巡检系统等大幅提升了能源供应效率和安全保障水平；全国工业互联网网络、平台、安全和标识解析体系基本建成；电子商务、远程医疗、线上教育等民生设施加速构建，为经济社会发展和民生改善注入了新的动力和活力。

三是创新基础设施加快优化。一方面，我国已经建成体系较为完备的重大科技基础设施，布局建设的77个国家重大科技基础设施中，32个已建成运行，部分设施迈入全球第一方阵。另一方面，我国不断加快创新能力建设，巩固企业创新主体地位，在重点领域布局建设了200多家国家工程研究中心、1600多家国家级企业技术中心和一批国家产业创新中心，技术开发设施体系不断完善。

每一轮科技革命都孕育新的基础设施建设，每一轮基础设施建设都引领新的经济转型升级。过去十年，新型基础设施深度植入和赋能我国经济社会发展。

一是持续支撑新技术探索。中国“天眼”、散裂中子源等设施，为探索宇宙起源、探测物质微观结构等提供了重要支撑。

二是有效支撑数字经济发展。物联网、云计算、人工智能、遥感卫星等信

息基础设施，促进了信息技术与实体经济的深度融合，数字经济成为经济社会发展的强大引擎。

三是全面支撑民生改善。远程医疗、智慧养老等融合基础设施加快发展，北斗导航加速在交通出行、城市管理等领域深度应用，有力提升了人民群众生活的便利化水平。5G网络和大数平台在医疗保障、流调溯源等疫情防控工作中发挥了不可或缺的作用，“智慧抗疫”成效显著。

(2022-9-29 深圳市融资租赁行业协会官网)



## 天津：融资租赁行业精准服务实体经济

今年以来，天津融资租赁行业在保持飞机、船舶、海工平台传统产业优势基础上，以服务实体经济和中小微企业为首要，进一步发挥“融资+融物”产业优势，以专业化经营能力助力经济社会高质量发展。

据悉，近日，神华(天津)融资租赁有限公司3.95亿元机车采购款汇达供应商账户，标志着神华甘泉铁路公司采购神华号十二轴交流电力机车直接租赁业务成功落地。神华租赁坚持围绕集团铁路运输板块开展业务营销，从跟踪投资计划、制作专属方案，到研究实施路径，实现融资租赁与铁路运输及运输设备制造业的深度融合。今年以来，神华租赁持续为朔黄铁路、包神铁路等运输板块成员单位提供低成本资金支持，先后落地12台大型重载铁路煤炭能源运输机车采购业务，标志着融资租赁公司在该领域的业务布局全面加速，为国内重载铁路保能源供应运输稳定作出了积极贡献。

华能天成融资租赁有限公司深耕清洁能源领域，聚焦风电、光伏和中小水电站，积极拓展储能、风电建设安装设备等领域，在上交所成功发行全国首单民营经济发展支持债券(碳中和绿色公司债券)，募集资金用于对民营光伏、风电企业的租赁款投放或置换上述类型项目投入的自筹资金及债务，以促进民营

电力企业融资和新能源电站建设。

新奥集团长期致力于清洁能源技术创新，自主设计建造中国首座中等规模球形托卡马克聚变实验装置——新奥“玄龙—50”并实现了第一次等离子体放电，为加速聚变研究提供了实验平台。新奥融资租赁有限公司通过售后回租方式，为新奥集团旗下新能源技术研发企业包括“玄龙—50”等项目在内的研发设备提供了6500万元资金支持，以金融活水精准助力科技创新。

此外，主要从事机电安装业务的长荣华鑫融资租赁有限公司，通过售后回租方式提供资金1000万元，租赁物为建筑公司的11项专利技术。在把控风险前提下，创新租赁物模式，通过盘活企业无形资产提供资金支持，为中小企业纾困解难。

(2022-10-12 中新网)



## 以中关村租赁为代表的 科技创投租赁模式评析

### 问题的提出

近年，随着科技型中小企业在国家创新体系和国家“万众创新、大众创业”战略中的重要性逐渐得到认识，地位逐步提高，科技型中小企业的生存和发展也越来越得到政府和社会的关注与扶持。而在科技型中小企业成长过程中，融资问题一直是最突出和最难解决的痛点之一。

科技型中小企业往往会在成长的关键期，如科技成果转化或设备改造升级的瓶颈阶段，面临前期自有资金或融入资金基本耗尽，导致技术开发持续投入资金或量产启动资金又或市场推广资金不足的问题，进而严重阻碍企业发展，乃至影响企业生存。此时，与实体经济联系紧密、具有融物和融资双重功能的融资租赁，不啻为一种帮助科技型中小企业解决融资难题的有效金融工具。

可是在实践中，融资租赁公司通常都要求科技型企业具有良好的信用记录、拥有足够的资产抵押，而中小科技企业往往具备高风险性和轻资产的特点，尤其处于初创期和成长期的科技型中小企业更是很难满足出租人的要求，从而得不到发展所需资金，形成市场上的资产错配。然而，在当下日益成熟和多元的金融服务市场上，有效需求必然得到市场响应，现实难题必有解决方案，作为一种新型的融资租赁方式——创投租赁应运而生，为科技型中小企业获得融资租赁服务提供了新的路径。

本文拟对国内开展创投租赁较为成功的中关村租赁公司相关实践和经验进行初步分析，同时对科技创投租赁的交易模式进行评析，并在此基础上，对其可能带来的对于融资租赁业务内涵及思维模式的转变进行探索和思考。

## 一、中关村租赁及其展业情况

### （一）中关村租赁公司基本情况

中关村科技租赁股份有限公司（以下简称中关村租赁或公司）成立于2012年11月27日，注册资本10亿元人民币，控股股东为中关村发展集团股份有限公司。中关村租赁是经商务部和国家税务总局批准的国有控股内资融资租赁试点企业，也被认为是国内第一家科技租赁公司。依托中关村发展集团这一重要的平台，公司秉承“促进科技与金融的融合，成就科技创业者的梦想”的理念，为科技型企业的融通资金需求问题提供优质的解决方案。

目前公司业务领域主要涉及五个方面：大环境、大消费、大健康、大智慧和大智造。公司主要为科技型企业提供融资筹划、管理提升、政策咨询等方面的服务。为科技型企业提供直接租赁、售后回租、创投租赁、经营租赁、项目租赁等多种融资租赁方式。

公司大部分收益来自华北地区，其他区域业务也稳步开拓。在巩固京津冀一体化区域的客户群的基础上，业务逐步渗透至长三角、大湾区、长江中游地区等其他培育和孕育越来越多的科技和新经济业务的地区。其中华东区域业务增长显著，2021年度贡献的收益较上年同期增长39.6%。

## （二）中关村租赁的主要业绩情况

中关村租赁横空出世之后，一直是融资租赁市场，尤其第三方融资租赁市场的明星企业。初创后的头两年，公司就签约了128个项目，累计租赁投放金额24.5亿元，单个项目平均投放金额1914万元，租金回收率100%，租赁资产不良率为0。其所服务的客户中，90%以上为中关村科技型中小企业。

2020年1月，中关村租赁成功在香港联交所主板上市（股份代号：1601.HK）。公开信息显示：中关村租赁2021年度全年收入约人民币6.57亿元，年度利润约人民币1.96亿元，2021年度每股收益为人民币0.15元。截至2021年12月31日，年度平均权益回报率为9.9%，平均资产回报率为2.2%。

## （三）中关村租赁最新业务举措和未来五年规划

根据公开发布的信息，2022年上半年，中关村租赁业务稳步发展，知识产权融资业务快速增长。公司优化业务布局，加大在智能制造、智能硬件及新能源汽车产业链上的业务布局，推动客户下沉、拓宽营销渠道，实现融资租赁业务投放约人民币32.1亿元，同比增长23.7%。同时，公司发力产品创新，知识产权融资规模持续扩大，上半年，公司知识产权融资实现项目投放约人民币5.1亿元，并于北京朝阳、天津滨海及广东顺德等地开展知识产权证券化项目。‘租投联动’业务持续发力。上半年，公司旗下基金新签约认股权项目37个，认股权池持续扩大。租投联动一期基金上半年交割金额约人民币0.2亿元，完成一期基金全部投资工作，投资项目总计16个。租投联动二期基金，规模为人民币5.0亿元，已完成工商注册，正在履行基金备案程序。

未来五年，中关村租赁将围绕信用发现能力，构建融资租赁+认股权、股权投资、产融结合的商业模式，成为“国际一流的科创企业金融合伙人”。“十四五”期间，公司拟通过“事业合伙人”模式，快速完成全国扩张，深度覆盖全国核心经济区科创企业，做大做优客户数量规模；通过“数据驱动”建设，提高内部运营效率，提升客户体验；通过发展“租投联动”、“产融结合”业务，做长做深金融价值链，优化利润结构。

## 二、创投租赁概念及中关村租赁创投租赁业务情况

### （一）创投租赁的定义及特点

1. 定义：所谓创投租赁，是指在融资租赁开始日，锁定目标公司估值，在合同约定的时间内，出租人有权选择拥有目标公司少量的认股权（一般不高于5%），当目标公司估值高于锁定价时，出租人通过转让认股权或将部分债权租金转为股权，或成立基金进行直投，从而获得目标公司的投资收益。简言之，创投租赁就是出租人以承租人部分股东权益作为租金的一种租赁形式，这也是创投租赁的实质和要义所在。

从某种意义上说，创投租赁不是融资租赁业务模式的创新，而是融资租赁商业模式的一种创新，是多方共赢的商业模式，其典型特征是“投租联动”。

创投租赁有三种商业模式，分别是认股权模式、租金转股权模式、基金直投模式。刚刚开展创投租赁业务的融资租赁公司，一般都选择从认股权模式开始做起，这种模式相对简单，也便于公司控制风险、稳定经营。本文讨论的创投租赁，也主要聚焦认股权模式。

2. 特点：创投租赁既具有传统租赁的灵活性，也拥有创业资本的风险收益性，是两者的有机融合。在该项创新融资租赁业务中，出租人的收益主要包括三部分：租金、设备的残值回报、认股权证带来的股权收益。其中，租金和设备的残值收益相对可靠，认股权证所带来的股权收益不确定性很大，主要取决于企业的发展，这就要求开展创投租赁业务的融资租赁公司具有投行的眼光和专业知识。

除了拥有一般融资成本较低、融资便利、对冲通货膨胀、租赁方式灵活等特点外，创投租赁还有三个突出特征：一是出租人一般是具有投行精神和眼光、拥有专业知识的创业投资公司或融资租赁公司。二是一般以处于初创期和成长期，商业模式良好、拥有核心技术和知识产权、具有广阔发展前景的科技型企业为承租人。三是在租赁业务收益中引入了认股权证（认购承租人股份的期权），将部分债权收益转换成了股权收益。创投租赁的业务流程与一般的融资租赁类



似，其要点在于投资回报的形式及其比例安排。

## （二）中关村租赁创投租赁业务发展特点及亮点

中关村租赁是我国最早开展创投租赁业务的企业，公司通过“租赁利润优惠+低比例认股权”，既能够有效地降低中小型科技企业的融资成本，又能够保障中关村的利润和收益，实现共赢。在这种模式下，中小型科技公司在创业初期只用出让不到百分之五的认股权，就能够得到中关村较高额度的资金支持。后期，企业可通过使用租赁设备获得的收益进行租金支付，这种创投租赁模式也被中关村科技租赁公司称之为“租赁利率优惠+低比例认股权”模式，不仅实现了双方利益的最大化，同时获得了中小企业对融资租赁的认可

据统计，截至2019年就已经有40余家中小型科技企业受益于中关村的创投租赁业务，其中超过15家公司成长为细分领域的龙头企业。

中关村通过精准定位中小型科技企业，借助本身的优势及多年的发展已经形成了优势，通过“租赁+四大产业、租赁+服务、租赁+投资”的方式，形成了一个完整的创新创业金融圈，是科技租赁商业模式的典型代表。

## 三、中关村租赁经典创投租赁案例简析

### （一）案例基本情况

#### 1. 融资主体及其背景介绍

K科技传媒有限公司（以下简称K传媒）成立于1992年6月，注册地点为中国北京，注册资本共计1500万人民币，属科技型中小企业；公司主营业务为地铁隧道视频媒体网络运营，业务范围涵盖国内全部一线城市；公司员工人数为70人，其中技术员工50人。截止2014年三季度，公司总资产达5014.42万元，总负债为3340.49万元，资产负债率为66.7%。2013年，公司营业收入为2472.96万元，营业成本为1345.82万元，净利润为1127.14万元。

2014年，K传媒中标深圳市地铁隧道网络运营龙华线地铁隧道视频媒体网络运营项目。该项目规模较大，企业需要向设备生产商重新购买大型网络运营设备才能够按时完成该项目。但同期公司现金流不足，且企业的固定资产还在

抵押期内，因此K传媒向中关村租赁提出融资意向。经双方商议，同意采取出租方提出的第二套融资方案，以创投租赁方式进行交易。

## 2. 中关村租赁项目团队的尽调意见

通过对K传媒的基本财务数据、企业运行情况和公司偿债能力进行分析后，中关村租赁认为K传媒在行业内的技术水平处于领先地位，并且行业具有良好的发展前景。承租人有较好的偿债能力和盈利能力，在不出现重大变故的情况下，企业有稳定的还款来源，同时出租人在未来可以通过转让认股权的方式获得更高的投资收益。由此，中关村租赁决定向K传媒提供融资服务。

中关村租赁项目团队同时认为：K传媒公司具备科技型中小企业的典型特征，且处于企业发展的黄金时期，公司订单数量足够，但流动资金短缺。其超过60%的资产负债率以及没有可以抵押的固定资产这两项条件，决定了企业很难直接从银行获得贷款，而创投租赁模式可以较为精准地匹配和契合承租人需求，同时为出租人带来一定的超额收益。

## 3. 中关村租赁项目团队设计的交易模式

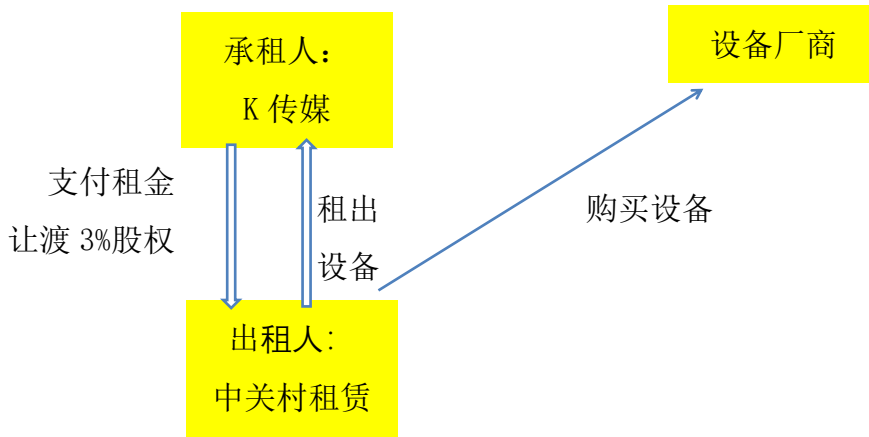
### (1) 租赁标的物

本次融资项目的标的物为地铁隧道网络运营测试设备。K传媒所需地铁隧道网络运营测试设备，总价值4000万元，设备的市场流通性较好，设备价值随折旧年限变动不大，价值较为稳定，万一承租人违约无法按期支付租金，出租人处置资产弥补损失相对便利。

### (2) 交易结构

出租人中关村租赁向承租人K传媒公司提供其开展研发所需的购买设备的资金4,000万元。出租人向承租人收取一定的服务费、保证金和定期的租金并获得K传媒3%的认股权。在这笔租赁交易中，由承租人联系设备生产厂商，并由出租人与设备生产厂商协商关于标的物购置的合同细节，本次交易购置的设备所有权属于出租人。

交易结构简图如下所示：



(3) 创投租赁合同核心要素

出租人：中关村租赁

承租人：K 传媒

标的物：地铁隧道网络运营测试设备

交易合同租金总额：40,000,000 人民币

租金偿还方式：等额本金

租赁期限：三年

年还租次数：4 次

租赁保证金：200 万元人民币

首付款：无

年利率：6%

服务费：180 万元

残值：1 元人民币

租赁公司内部收益率 (XIRR)：8.21%

可认购股权：3%

企业估值：2.5 亿人民币

预期未来 IPO 股权增值率：900%

其它：在租赁合同签订之日，K 传媒缴纳租赁保证金以及服务费，中关村租赁发放融资款，同时双方签订股权转让协议。

(二) 案例特点与亮点

1. K 传媒与中关村租赁签订的租赁合同中没有首付款，中关村租赁大幅下调该笔业务的服务费，K 传媒在合同签订后第一次需要支付的金额减少，可以缓解企业初次还款的压力。

2. 租赁合同中保证金为 200 万元人民币，租赁利率 6%，通过租金测算表测算出来的内涵收益率（XIRR）为 8.21%，中关村租赁会获得 K 传媒 3% 的认股权。K 传媒在创投租赁模式中牺牲部分认股权，获取可供进行项目研发和产品生产的流动资金，解决公司现阶段的资金流动性问题。

3. 从 2014 年中关村租赁与 K 传媒的合作开始，K 传媒公司的估值已经从 2.5 亿上涨至 10 亿。按照预期计划，K 传媒未来成功 IPO 后，企业的股权增值率可能达到 900%。

4. K 传媒在运用创投租赁模式后，成功解决企业中标深圳龙华线地铁通道网络视频运营项目后的资金短缺问题。中关村租赁以股权投资的形式介入企业，对 K 传媒的经营和管理提出合理的建议，促进企业的进一步发展。租赁双方通过创投租赁模式成功地避免租赁双方的信息不对称以及其他在融资过程中常出现的问题，最终实现双赢。

5. 本次交易的其它利益相关方也都实现了各自诉求：对于设备厂商而言，卖出价值 4000 万的设备，获利不菲；对于深圳龙华线地铁业主方来说，保证了地铁通道网络视频运营项目的如期投产和完工，地铁公司的公众服务需求和广告收益均能得到满足。再延展远一些，将来龙华线地铁乘客能够便捷地获取购物、娱乐信息并得到身心放松，而投放视频广告的客户也能在很大程度上达成传递信息，沟通产需和激发需求、增加销售的目的。

### （三）交易模式评析

1. 该模式基于传统“三方两合同”的直接租赁，附加有条件的认股权协议。模式设计的创新点，在于认股权的行权条件和行权价格。附加认股权的目的不在于持股，而是着眼于促进企业债权融资和股权融资平衡推进，为企业创造更好的融资条件。

2. 该模式的最主要目的是以有条件认股权将融资租赁的出租人和承租人由传统的债权债务关系转变成合作共赢的伙伴关系，避免双方因短视而带来的经营性风险；帮助企业平衡阶段性债务融资和股权融资比例，缓解资本结构风险，从而坚固企业发展根基。

3. 有条件认股权同时督促科技型中小企业和租赁公司着眼于企业发展，企业能够得到更有力的资金支持、租赁公司的债权更加有保障。

4. 通过认股权的行权条件和行权价格的搭配，实现租赁公司风险控制的具體目标或盈利目标。

5. 租赁公司不以持股为最终目的，避免了因交易结构涉及权益资本而可能与企业产生的摩擦，减少对企业的干预，不威胁企业的实际控制权，更容易被承租人接受。

#### 四、科技创投租赁带来的思路转变与启发

作为第三方租赁公司，尤其是公司管理者，应该首先从“改变做租赁的思路”做起，摒弃简单粗暴而且已被当今市场证明难以为继的类信贷业务模式，重新整理对融资租赁的认识，时刻谨记融物与融资一体的特点以及金融与贸易合二为一的原则，全面考虑科技型中小企业的发展战略、商业模式、管理团队、资本结构等综合因素，才能设计出满足企业需求的融资租赁业务模式。并且还应该在成功案例的基础上不断总结，让实践中的经验升华成为理论的补充，指导企业乃至行业的发展。

具体来说，可以从以下四个方面契合科技型中小企业的融资租赁业务模式展开探讨，即丰富并延展融资租赁内涵的“四个转变”。

##### （一）丰富融物的内涵。将融资租赁标的物从设备转变为能够盈利的风险产品

科技型中小企业往往都是处于创业阶段的企业，其初始创业投资资金很可能已经被研发和样机生产消耗殆尽，没有能力从事再生产，也没有能力去推广这种新产品。至于传统的生产设备标的物，因为其购买后进入既定的生产环节，

去向既定，产生效益和现金流既定；而创新产品尚待市场认可，去向不既定，产生效益和现金流也不既定。因为新产品的这种不既定性，债权融资显得很难，一般的融资租赁无法介入，所以，很多企业的自主创新产品都不能得到很好的规模化生产。如果保留控制权而采用股权融资，则会遇到控制权旁落、外部资本掣肘等各种难题；如果直接变卖技术，那就是拼价格，由此形成一种死局。

但如果租赁企业能够扩展思路，把融资租赁标的物的范围扩大到贸易和消费环节，那么就能发现更多的交易契机。再辅以适当的交易设计，就能为科技型中小企业探出一条融资新路径。

## （二）延展融资的内涵，将融资租赁从债权融资方式转变为债权+股权的融资方式

第三方融资租赁企业如果只是着眼于融资成本和眼前收益，而不从承租人生存发展的角度来设计金融产品，其金融产品便不能契合企业实际需求。但如果租赁公司能够以债权人的身份，辅助股权融资的措施，便可以使租赁资金实现更高的使用效率，更好地帮助企业渡过阶段性资金瓶颈。从企业角度来看，因为租赁公司专业从事租赁、收取租金，并不以谋求企业的股份为目的，不会影响到创业者的控制权，则股权融资中考虑的诸多难题也可得到解决。

所以，如果把融资租赁的债权融资功能转变为债权融资为主、股权融资为辅的状态，把债权人的定位转变为战略支持者的定位，就能为科技型中小企业在股权融资难的过渡期争得宝贵的时间，提升其股权融资谈判能力和谈判地位，更加有利于企业发展。

## （三）转变盈利模式，将融资租赁以获取租息和手续费的盈利模式转变为伴随承租人多个生产经营环节或不同发展阶段的利益分享模式

传统和基本的融资租赁业务模式都是以获取租息和手续费为盈利来源，而随着竞争白热化和行业出清，这种模式已经难以为继。因此，从租赁公司持续发展的需求来说，应该及早考虑盈利模式的转变，化被动为主动。如果我们把融资租赁的盈利模式扩大到辅助企业生产经营诸多环节，或者帮助企业从当前



发展阶段顺利进入战略中预计的下一阶段，或者帮助企业在同行业里寻求恰当的合作者，或者帮助企业拓展新的上下游渠道，或者帮助企业实现业务板块的整合，或者为企业提供管理咨询、经营问题诊断服务，等等，这些综合性的服务必将得到企业的青睐。企业将会在这样的服务中享受到融资租赁带来的额外效用，租赁公司将会充分挖掘自身优势而实现跨越式的发展，最终实现双赢。

#### **（四）转变风控理念，将融资租赁比同银行信贷的风控理念转变为紧抓企业实际控制人、着眼企业商业模式和盈利模式、为企业搭架风险分散平台等风控理念**

目前我国融资租赁行业相当比例的管理人员，尤其风控管理人员多数是银行或担保公司出身，他们的风控理念不可避免地基本沿袭了银行信贷的风控理念。正是因为这样，融资租赁资金与银行信贷资金同质化比较明显，而又缺乏资金成本优势和行业风险控制规范，导致融资租赁资金的风险畸高。在这样的态势下，租赁公司想要存活并持续发展，必须转变风控理念。

从科技创投的成功经验中，我们可以看到：融资租赁如果直接嵌入企业的生产经营环节，辅以租赁交易的灵活性，就有可能为租赁企业的风险控制找到有别于银行信贷的方式和空间。具体来说，可以从以下三个方面大胆尝试。第一，紧抓企业实际控制人，防范道德风险，把握企业发展方向，关注企业非理性扩张。在尽调和谈判过程中，租赁公司应充分考察企业实际控制人，对其从业经历、风险偏好、经营理念、亲属情况等进行全方位分析，同时逐步建立对企业实际控制人的准入指标，作为租赁公司风控体系的重要组成部分。第二，重点对企业商业模式和盈利模式进行分析，结合企业特有优势来判断其经营风险，独立预计企业现金流，锁定第一现金来源。作为创业阶段的科技型中小企业，其成功的必备条件之一就是将其自主知识产权转化为商业模式中的竞争优势，同时形成基于其技术优势而产生的盈利能力和现金流。租赁公司的债权保障首先源于企业能够健康发展，这是基本保障条件；然后才是稳定的现金流。因此，租赁公司的风险控制要着眼于企业的商业模式是否有效利用了其掌握的

技术优势，分析这种技术优势是否能够为企业带来有别于同业竞争者的盈利能力；然后，再进行独立的现金流分析，将企业的第一现金来源与租赁产品紧密结合。要做到这些，租赁公司必须提升自身的行业分析能力、技术优势判断能力、市场营销预判能力、独立的现金流分析能力等等，以此来丰富自身风控体系内容。第三，为企业搭架风险分散平台，通过租赁公司的平台优势弥补企业的部分经营劣势。租赁公司因其服务客户的广泛性、涉及行业的多样性，以及众多的金融合作机构、投资合作机构，具有对单个科技型中小企业的相对优势。比如，为企业推荐优质的上下游客户，为企业吸引股权投资引线搭桥，以中长期融资租赁合作为增信、替企业提高银行短期信贷额度，帮助企业将不能独立处置的应收债权转让给有能力处置债权的其他企业，等等。所有这些，都能够成为融资租赁债权的有效保障，这类保障在实际操作中往往会优于租赁物的处置。

### 结语

中关村的成功，除了自身实力尤其创新能力之外，还有北京的特殊区位优势、中关村的智力聚集特点以及当地的政策扶持力度等多种优势加持，其成功经验也许很难复制，而其操作的某些经典案例以如今的眼光来看似乎也并不算新鲜和独特，但该公司成立近十年来，坚持投资视角和投行思维，不断在自身选定的科技及相关领域拓展，逐渐成长为细分领域领先的第三方融资租赁企业的历程，必然能带给我们有益的启示。具备一定资源禀赋和研发拓展能力的第三方租赁企业，如果能从上述“四个转变”的内涵延展开来，结合中关村租赁公司具体的案例和实践，就可能复制、化用乃至借鉴、升级中关村式的创投租赁模式，拓宽应用场景、创新交易模式，为租赁公司更好地服务于科技型中小企业开拓一条发展道路，也使得在夹缝中生存的第三方租赁企业真正实现回归本源，在为实体经济和新经济发展提供个性化的融资租赁服务的同时，也为自身的转身、转型和专业化发展提供更多的可能性和更好的出路。

（作者：租赁公司 林华松）