概覽

我們是一家高速發展的中國大型融資租賃公司，是中國領先證券公司海通證券唯一的租賃平台和重要的戰略板塊。憑藉海通證券和我們高級管理層的投資銀行經驗及背景，我們為眾多行業的客戶提供以客戶需求為導向的、創新的金融服務。根據弗若斯特沙利文的資料，以2017年總收入以及截至2017年12月31日的總資產計算，我們在商務部批准的外商投資融資租賃公司中排名第三。

我們的業務包括融資租賃、經營租賃、保理、委託貸款及其他貸款和諮詢服務。截至2018年12月31日止年度，我們來自融資租賃、經營租賃、保理、委託貸款及其他貸款和諮詢服務的收入佔比分別為69.4%、3.3%、8.9%、1.4%及17.0%。營業紀錄期間，我們快速發展。我們的總資產規模由2016年12月31日的人民幣45,980.6百萬元增長至2018年12月31日的人民幣82,111.4百萬元，複合年均增長率達33.6%。我們的總收入由2016年的人民幣3,163.7百萬元增長至2018年的人民幣5,332.3百萬元，複合年均增長率達29.8%。我們的淨利潤由2016年的人民幣849.0百萬元增長至2018年的人民幣1,311.3百萬元，複合年均增長率達24.3%。

在經營模式方面，我們踐行「一體兩翼」的發展策略，一方面通過總部六大業務部門聚焦對專業化程度要求較高的特定行業或細分領域，另一方面通過構建具備綜合服務能力的分支機構網絡，深耕當地市場，有效降低管理成本。

在客戶發展戰略上，我們依託「一大一小」的客戶戰略實現均衡的客戶基礎，以政府及大中型企業客戶、大項目夯實租賃業務整體規模的同時，全面推動與極具發展潛力的小微企業及個人客戶的業務。截至2018年12月31日，我們的客戶群包括746個政府及大中型企業客戶以及254,718個小微企業及個人客戶，生息資產佔比分別為59.9%和40.1%。截至2018年12月31日止年度，我們總收入約61.9%來自政府及大中型客戶，約38.1%來自小微企業及個人客戶。我們的客戶來自交通物流、工業、基礎設施、建築與房地產、醫療、化工及教育行業等諸多行業。截至2018年12月31日，交通物流、工業、基礎設施、建築與房地產、醫療、化工及教育行業的生息資產分別佔我們生息資產總額的36.9%、17.9%、15.3%、9.5%、5.0%、1.8%及1.0%，來自上述行業的收入分別佔我們截至2018年12月31日止年度總收入的36.3%、17.5%、16.6%、10.8%、5.1%、1.5%及2.4%。

我們建立了全面審慎的風險管理體系，涵蓋了業務各個環節中的各類型風險。在風險管理的實施層面，我們憑藉在融資租賃行業的豐富經驗及對資本市場的深入理解，在審核客戶信用情況時，不僅考量其基礎財務指標，同時也考慮其增長潛力和獲資本市場接納的可能性。營業紀錄期間，我們保持了良好的資產質量，截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的生息資產不良資產率分別為1.10%、0.93%及0.94%，我們的不良資產撥備覆蓋率分別為299.73%、335.92%及339.05%。

競爭優勢

以客戶需求為導向、以服務和產品創新為驅動的經營理念

憑藉海通證券及我們高級管理層豐富的投資銀行經驗，我們踐行以客戶需求為導向的服務理念，致力於滿足企業在初創、高速發展和成熟穩定的全生命週期的不同需求。我們致力提升客戶體驗，增強客戶忠誠度。我們建立了「線上線下」營銷服務網絡以覆蓋我們的客戶。例如，在我們的分支機構網絡的基礎上，我們的客戶亦可通過手機應用程序獲得乘用車融資租賃產品和服務。

我們在充分理解客戶需求的基礎上，基於對融資租賃市場的長期研究，在業務模式及服務與產品層面積極進行創新。此外，我們在各業務總部成立創新產品小組，借鑒被投資銀行業廣泛使用的前瞻性研究模式對行業、業務模式、服務及產品進行可行性研究，為進一步實現創新建立基礎。

- 我們致力於研究、佈局新興行業及把握傳統行業轉型機遇，創造新的增長點。例如，我們於2015年開始佈局新能源汽車、現代倉儲及物流、IDC等行業，與這些行業中領先的企業建立了密切業務合作。在中國政府推行的供給側結構性改革的背景下，我們通過租賃服務為急需技術升級的製造業客戶提供領先的生產設備。

- 我們亦通過租賃服務為有更高環保要求的客戶提供環保設備。此外，我們積極參與基礎設施行業的PPP項目，開拓業務領域藍海，並成立了專項研究團隊與工作小組。

- 我們開創性地設計了「可轉換租賃」和「可交換租賃」業務模式，在交易合同中設定靈活的轉股或換股條款，可選擇在指定期限內將應收租賃款等債權轉換成股權，為客戶提供更為靈活的融資方式。此外，我們於2015年推出了互聯網融資租賃產品及於2017年1月推出了在線保理產品。我們分別於2016年及2018年開始為小微口腔醫療及連鎖酒店提供融資租賃服務。

高質量且多元化的客戶基礎

為了實現資產規模、收益、久期的均衡配置，分散信用風險和抵禦行業週期，我們踐行「一大一小」的客戶發展戰略，堅持政府及大中型企業和小微企業及個人客戶並重。

我們擁有高質量、多元化的客戶基礎。我們已與眾多大中型企業(包括國企及上市公司)以及特定政府機構建立了長期、穩定的合作關係。我們的政府及大中型企業客戶的生息資產規模從截至2016年12月31日的人民幣34,191.6百萬元增長到截至2018年12月31日的人民幣

42,280.6百萬元，實現了11.2%的複合年均增長率。政府及大中型企業客戶的收入貢獻從2016年的人民幣2,593.5百萬元增長到2018年的人民幣3,300.2百萬元，實現了12.8%的複合年均增長率。我們的政府及大中型企業客戶具有良好的資質和信用狀況。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的政府及大中型企業客戶業務的生息資產不良資產率分別為1.04%、0.92%及0.88%。

於過去十餘年，我們在公司戰略層面高度重視小微企業及個人客戶。通過多年佈局，我們已經在小微企業及個人客戶業務領域累積了強大實力和建立規模效應。

- 2016年12月31日至2018年12月31日我們的小微企業及個人客戶數量從62,642個增長到254,718個，實現了101.6%的複合年均增長率。我們小微企業及個人客戶業務的生息資產規模從2016年12月31日的人民幣8,319.9百萬元增長到2018年12月31日的人民幣28,313.2百萬元，實現了84.5%的複合年均增長率。收入從2016年的人民幣570.2百萬元增長到2018年的人民幣2,032.1百萬元，實現了88.8%的複合年均增長率。

- 我們聚焦交通物流(特別是商用車及乘用車)、高端製造、電子及醫療器械等新興行業，積極主動挖掘受益中國經濟轉型的優質小微企業客戶。我們從2011年以來即開展商用車融資租賃服務，並於2015年開始發展乘用車融資租賃服務。

- 我們持續優化小微企業及個人客戶業務的風險控制及運營能力。我們持續優化小微企業及個人客戶業務信審評估思路，制定出台了包括個人授信政策、在線保理打分卡、小微口腔醫療客戶打分卡等在內的創新、高效的信審評估方式。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的小微企業及個人客戶業務的生息資產不良資產率分別為1.38%、0.97%及1.02%。同時，我們借助信息技術手段不斷提升訂單處理能力，進一步促進了小微企業及個人客戶業務的增長。

高效互補的多維度經營模式

我們依託「一體兩翼」業務發展策略，一方面通過總部的六大業務部門實現行業聚焦積聚行業經驗，另一方面快速、高效地構建起具備綜合服務能力的分支機構網絡，深耕當地市場，踐行屬地化的經營策略，從而快速響應客戶需求，有效降低管理成本。

我們在總部建立了包括公共服務業務總部、機構與網絡發展部、建築建設業務總部、小微事業部、工業業務總部、醫療健康事業部在內的六大業務部門。我們的各個業務部門聚焦於對專業化程度要求較高的行業及細分領域，積累了豐富的行業經驗，並通過對行業和客戶前瞻性的研究和分析，迅速開拓新客戶群和深度挖掘現有客戶的新需求。此外，我們牽頭組織了產業聯盟，與相關目標行業的企業建立了密切聯繫，我們相信產業聯盟能幫助我們爭取有關產業的上、下游行業的業務機會，改善我們的服務並加強我們的議價能力。

我們借助海通證券遍及全國屬地化經營網絡的經驗與資源，成功地建成了覆蓋全國的分支機構網絡。我們的分支機構網絡包括我們的附屬公司及分公司，在25個省及香港擁有屬地化團隊。截至最後實際可行日期，我們在16個省份建立了17家分公司。同時，我們在香港、天津、山東、河北及上海等地建立了七家直接持有的附屬公司。我們計劃於2019年另行成立至少三家分公司。我們通過上述分支機構建設，有效實現了更廣泛的區域及客戶覆蓋。我們的本地化團隊在本地市場開展營銷活動，開展信貸審批前盡職調查並在租賃期間開展資產巡視等風險控制工作，進而降低了管理成本，我們的成本收入比由2016年的12.04%下降至2018年的11.52%。此外，我們的分支機構因地制宜開展業務拓展，逐步形成各自屬地化經營特色。

全面審慎的風險管理

我們建立了全面的風險管理體系，涵蓋了各個業務環節的各類風險，並兼具屬地化特徵及信貸環境。我們在海通證券的全面風險管理框架下自主開展風險管理，向海通證券報備相關風險控制指標。

我們以在可接受範圍內實現風險調整後收益最大化作為風險管理的目標。審核客戶信用情況時，在審核客戶償付能力指標的基礎上，我們憑藉在融資租賃行業的豐富經驗及對資本市場的深入了解，亦考慮企業的成長潛力及未來獲資本市場接納的可能性等因素，在有效控制風險的同時開發有業務前景的客戶。

- *客戶及行業遴選*。我們對客戶進行全面調研並對項目進行詳細商業可行性評估，嚴格篩選產品及業務符合國家產業政策的客戶，從而使得我們能夠專注於風險可控，符合公司戰略定位的行業和客戶。

- *信用審批*。我們建立了針對不同行業及不同客戶類型的信用審核原則、流程、手段，持續優化信用審核流程。針對交通物流、工業、公共服務、建築與房地產及醫療行業，我們制定了差異化的信用審核指引。針對小微企業及個人客戶，在總體綜合審核體系之下，我們將審核下放至具體業務部門，並引入了動態授信方式和打分卡的模式。此外，在增信措施方面，我們靈活採用股權質押、收益權質押、應收賬款質押、賬戶監管等多種方式。此外，我們通過打分卡對申請融資的小微企業客戶進行打分，數據錄入後模型將自動生成基本評級。

- *租後資產管理*。我們建立了包括租後資產巡視與回訪、「爬蟲系統」實時輿情監控、資產五級分類、風險預警與評估、資產保全及處置、信用資產組合限額管理等在

內的全方位的租後資產管理體系，有效識別、監測、評估、處置租後資產風險，提高資產質量。

營業紀錄期間，我們的風險體系運行良好。我們參考中國銀監會的《貸款風險分類指引》制定了類似的資產五級分類制度。於2016年及2017年12月31日，我們的不良資產率分別為1.10%及0.93%，撥備覆蓋率分別為299.73%及335.92%，領先於中國融資租賃行業及銀行業平均水平。於2018年12月31日，我們的不良資產率為0.94%，撥備覆蓋率為339.05%。2016年，我們成為中國首家通過接口報數程序接入中國人民銀行企業徵信系統並獲得企業徵信報告查詢權限的融資租賃公司。

豐富的融資渠道和強大的融資能力

我們積極與境內外金融機構展開緊密合作，建立了包括銀團貸款、銀行貸款、資本市場發債在內的多元化融資渠道，並擁有上海新世紀評定的AAA級(展望穩定)的境內主體信用等級。強大的融資能力為我們的業務發展提供了堅實的資金支持及較低的融資成本，有利於我們維持較高的盈利能力。此外，海通證券具有強大的資金實力，截至目前，海通證券合計對本公司完成注資等值人民幣50億元。

我們建立了多元化的融資渠道。截至2019年3月31日，我們在境內外63家金融機構合計擁有授信額度人民幣760億元，其中未使用額度約為人民幣355億元。營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，我們亦積極地通過發行固定期限中期票據、資產支持證券、短期融資券、公司債券、永續中期票據、超短期融資券、資產支持票據及非公開定向債務融資工具等債務證券在資本市場進行融資。截至2018年12月31日，我們直接融資的餘額為人民幣28,688.7百萬元，佔債務總額的比例為48.1%。

我們不斷提升融資能力，開展創新性的融資方式，打造中國融資租賃行業內多個里程碑：

- 於2014年9月，我們獲批中國銀行間市場交易商協會中期票據註冊額度，成為首批獲批的外商投資融資租賃公司；

- 於2015年5月，我們成功發行了第一期本金總額為人民幣1,362百萬元的資產支持證券計劃，是當時發行規模最大的以基礎資產作為應收融資租賃款的資產支持證券計劃；

- 於2015年8月，我們於上海自由貿易區成功組建人民幣21億元的銀團貸款，是融資租賃行業首單自由貿易賬戶項下銀團貸款，並獲得上海市銀行同業公會頒發的「銀團貸款最佳項目獎」；

- 於2015年12月，我們成為首家獲得中國銀行間市場永續中期票據註冊的融資租賃公司，並於2016年3月成功發行了人民幣12億元永續中期票據；

- 於2016年4月，我們發行了首單由融資租賃公司發行的在中國券商櫃檯市場掛牌的人民幣12億元「循環資產結構」的資產支持證券計劃；

- 於2018年7月，我們發行中國境內首單資產支持證券(債券通)；及

- 於2018年8月，本公司擬發行總額不超過人民幣50億元小微資產支持專項計劃資產支持證券掛牌獲得上海證券交易所批准。

憑藉著我們良好的信用評級、多元化的融資渠道以及創新的融資方式，我們2016年、2017年及2018年的加權平均利率分別為4.4%、5.0%及5.0%。

堅實的股東背景、富有經驗與遠見的管理團隊和先進的人才管理體系

海通證券是中國成立時間最早、綜合實力最強的證券公司之一，擁有綜合全面的業務平台、龐大的營銷網絡、雄厚的客戶基礎、卓越的創新能力、成熟的國際平台、穩健的企業治理和全面的風險管理體系。作為海通證券唯一的租賃業務平台和重要的戰略業務板塊，我們受益於海通證券品牌的廣泛知名度以及海通證券各項資源支持。我們通過與海通證券的業務協同進一步加強我們滿足客戶綜合金融服務需求的能力。同時，我們的服務及產品亦增強了客戶對海通證券集團的整體滿意度及忠誠度。

我們的高管團隊擁有豐富的金融機構管理經驗，同時在強化我們與海通證券合作方面提供獨特的優勢。我們有六名高管曾在證券及投資銀行相關領域擔任重要管理職務。其中，我們的董事長任澎先生曾任中國證監會併購重組審核委員會委員，現任中國證監會專家委員會委員，在中國證券及投資銀行業具有豐富經驗和深入洞察。我們的總經理丁學清先生曾任海通證券零售與網絡金融部總經理，對於零售業務有着豐富的運營管理經驗。我們的高管團隊的視野和企業家精神使我們能夠及時調整業務戰略以把握市場機遇。

我們設立了先進的人才管理體系，能夠有效吸引、發展及激勵優秀的僱員。我們在中國融資租賃行業內率先建立了於投資銀行業廣泛應用的董事總經理等級制度相類似的平等有序的晉升體系，為員工搭建清晰的職業發展通道，從而有利於我們吸引、保留高素質的管理、專業人才。此外，我們的分公司亦為我們吸引了一批了解當地市場的專業人才。

戰略

我們的願景是成為引領行業新格局的中國融資租賃公司。憑藉我們的競爭優勢，我們將通過以客戶需求為導向的專業服務不斷夯實、豐富並拓展我們的客戶基礎，進一步發展小微企業及個人客戶業務，並通過加大分公司的佈局力度拓寬公司網絡佈局，加強總部和屬地化團隊間銷售和營銷資源協同。同時，我們也將繼續拓展融資渠道以穩定、降低融資

成本，支持業務增長。我們將不斷加大對信息技術系統等內部支持平台的投入以完善風險管理體系及其他運營與管理體系，並進一步吸引、培養、激勵高素質人才，同時優化我們包括薪酬與考核體系在內的先進的人才管理體系，從而實現公司的持續快速增長並提升股東回報。我們將主要採取以下業務策略：

深化投資銀行的經營理念，加強業務及產品創新

我們相信我們以客戶需求為導向，提供創新金融服務及產品的經營理念，是我們區別於其他融資租賃公司並在中國融資租賃行業取得領先地位的重要因素。我們擬繼續堅持投行思維，通過加強與金融同業、產業聯盟合作夥伴的協同合作與跨界聯動，結合客戶需求提供創新性的產品與服務。

在業務與產品創新方面，我們將繼續基於對客戶需求、行業發展趨勢及資本市場的深入理解，持續推出創新性產品與服務，並尋求投資機會以拓寬收益來源。例如，加大對PPP項目、可轉換與可交換租賃產品、跨境融資租賃等新業務的投入。2018年7月及8月，我們在上海和河北省成立附屬公司以專注通過PPP模式和政府購買模式為政府主導的市政、公路、房屋建築及水利水電工程提供融資服務。此外，為把握大數據行業的機遇，我們目前正在積極推進與第三方合作成立提供IDC服務的合資公司，以向互聯網企業、金融機構以及政府機構提供優質數據中心投資、建設和運維服務。同時，我們擬加大信息技術的投資，支持互聯網服務及供應鏈金融領域的開發及迭代更新。此外，我們擬繼續投入飛機租賃業務，在收取租金的同時，持續關注市場機會，通過出售飛機資產包獲取回報。

以大客戶、大項目夯實業務基礎，全面推動小微企業及個人客戶業務

我們將繼續踐行「一大一小」的客戶發展戰略，發展政府及大中型企業客戶以獲取大型項目擴大整體業務規模，全面推動小微企業及個人客戶業務的發展，實現規模與利潤的迅速增長。

在大客戶、大項目的持續開拓方面，我們將進一步挖掘基礎設施及醫療健康行業企業的融資需求，聚焦並積極儲備高端與普惠醫療健康服務項目。同時，通過充分發揮工業業務領域的專業優勢，強化並拓展與行業龍頭客戶的業務合作，提高項目承攬能力，並持續建設配套支撐體系，以促進大客戶、大項目的開發、執行。

我們認為小微企業及個人客戶業務是我們實現長期快速發展的重要驅動力之一，也是提升我們的整體盈利能力的核心要素之一。我們擬在持續開拓大客戶、大項目的同時，積

極開拓真正具有核心競爭力的優質小微企業及個人客戶，持續加大對該類客戶的營銷與服務，從而不斷夯實客戶基礎，優化客戶結構。同時，我們擬進一步借助互聯網介入普惠金融領域，在持續優化現有的互聯網零售業務產品及服務的同時，繼續推進新產品的開發工作。我們將主要圍繞融資租賃及保理的業務模式，通過對特定消費場景的深入了解，充分開發和滿足個人客戶的融資需求。

堅持「一體兩翼」的營銷網絡佈局，加大業務總部與屬地化團隊的業務協同

我們獨特的一體兩翼經營模式是促使我們在營業紀錄期間實現快速增長的重要原因，我們擬繼續完善、加大業務總部、分公司、附屬公司的業務協同，以支持我們業務的長期發展。

在業務總部層面，我們的業務總部將繼續深耕目標行業及客戶市場，繼續推動公司在智慧城市、IDC、新能源汽車及綠色環保等戰略新興領域的重點項目落地。在分公司層面，我們將成立更多分公司，加大分公司覆蓋，使我們的分公司網絡充分覆蓋四大直轄市、省會城市及其他經濟發達的地級市，我們將完善全國範圍內的屬地化經營框架，提升分公司的營銷能力，以保持在業內營銷網絡的領先優勢。同時，各地分公司將繼續結合區域經濟的特點，發揮屬地化優勢，穩步開拓區域市場，實現業務快速發展。我們目前計劃於2018年至少新設三家分公司。此外，我們擬加強業務總部與屬地化團隊之間業務聯動，進一步提升我們的營銷效率。

提高風險管理能力，強化信息技術系統等內部支持系統

我們將風險管理作為公司日常經營過程中的重要關注點，不斷提升對風險的管理能力，優化風險管理體系。我們將通過夯實風險管理部門及內部稽核部門的職能，對公司風險管理中的關鍵環節進行集中統一管理，同時針對不同業務、客戶的特點實施差異化的風險管理措施，增強風險管理主動意識，完善風險管理措施和手段，增強內控力度。我們將在信用風險管理方法與工具、壓力測試、風險報告體系等方面持續優化。

我們充分了解安全、高效的信息技術系統對於我們業務發展及風險管理的重要意義。我們將不斷加大對信息技術系統的投入，通過信息技術基礎設施的擴容、改造、升級提升其可擴展性、實時性和可靠性。同時，我們將伴隨著新業務佈局的進程，及時優化現有系統並積極開發新系統，使得信息技術系統能夠滿足業務系統更新、業務流程變動及創新業務開展的需要，並使得所有業務流程中的各個環節均能夠借助信息技術實現系統化管理，改

善公司整體運營與內部控制。此外，我們還將強化管理系統的開發，優化內部辦公流程，增強風險管理、人力資源管理及資金管理的效率，進而提升公司運營能力及全面風險管控的效率和效果。

拓展融資渠道，降低融資成本，加強流動性管理

我們將繼續致力於降低融資成本並持續擴展我們的資金來源，以支撐我們的業務持續發展。我們將繼續充實我們的淨資本實力，力爭提升直接融資佔總體債務的比例。一方面，我們將積極拓展資產支持證券、公司債券、短期融資券、超短期融資券、中期票據、非公開定向債務融資工具等多項債務證券，另一方面，我們將靈活選擇境內、境外多種新型融資產品。

在流動性管理方面，我們將進一步加強資產負債管理體系建設，不斷完善資產負債管理方面的內部制度和流程，確保資金運作持續滿足安全性、流動性、收益性要求，提升動態資金管理效率，提高資金使用的合理性。同時，我們將積極探索閑置資金的投資途徑，在防範風險的前提下提高閑置資金的收益率。

優化考核激勵制度，打造高素質的專業團隊

我們相信我們富有經驗及遠見的管理團隊和先進的人才管理體系是保障我們在中國融資租賃行業持續發展並保持領先的重要競爭優勢。我們將進一步加強公司人才隊伍建設工作，繼續加大國際化、複合化、高端化領軍人才的引進培養。與此同時，我們將提升薪酬體系和員工激勵體系的競爭優勢，讓公司的高速發展與員工的事業成長有機結合，切實提高公司員工的成就感。我們堅持實施與投資銀行業廣泛使用的董事總經理等級制度相似的、用以激勵僱員的晉升體系，我們亦持續加強管理團隊，特別是青年管理團隊的梯隊建設工作，建立管理團隊的發掘、培養、考核和激勵機制，為公司長遠發展奠定堅實的人才基礎。

我們的業務

概覽

我們為客戶提供融資租賃、經營租賃、保理、委託貸款及其他貸款和諮詢服務。

下表載列所示期間各業務類型的收入：

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	金額	佔比	金額	佔比	金額	佔比
	（人民幣百萬元，百分比除外）					
融資租賃收入	2,303.4	72.8%	2,675.8	66.3%	3,698.4	69.4%
經營租賃收入	7.3	0.2%	86.0	2.1%	174.3	3.3%
保理收入	87.3	2.8%	359.8	8.9%	473.5	8.9%
委託貸款及其他貸款收入[1]	42.0	1.3%	61.8	1.6%	74.0	1.4%
服務費收入[2]	723.8	22.9%	853.4	21.1%	912.0	17.0%
收入總額	**3,163.7**	**100.0%**	**4,036.8**	**100.0%**	**5,332.3**	**100.0%**

(1) 於2016年，委託貸款及其他貸款收入僅包括我們向中國客戶所提供委託貸款的利息收入。2017年7月，海通恒信金融向我們的附屬公司Haitong UT Leasing Irish Holding Corporation Limited轉讓兩筆本金總額10百萬美元的現有第三方貸款；我們的附屬公司海通恒信租賃(香港)向若干企業客戶發放貸款。因此，於2017年及2018年，除錄得委託貸款利息收入外，我們亦錄得該等貸款利息收入。

(2) 包括我們向客戶收取的諮詢服務費。

我們的客戶廣泛分佈於交通物流、工業、基礎設施、建築與房地產、醫療、化工及教育行業等諸多行業。請參閱「— 行業分析」。

主要產品與服務

融資租賃

營業紀錄期間，我們的收入主要來自融資租賃業務。2016年、2017年及2018年，我們的融資租賃收入分別為人民幣2,303.4百萬元、人民幣2,675.8百萬元及人民幣3,698.4百萬元，分別佔我們收入總額的72.8%、66.3%及69.4%。

直接租賃與售後回租

我們就不同類型的設備提供直接租賃與售後回租服務。營業紀錄期間，以應收融資租賃款計，我們絕大多數設備租賃為售後回租。

下表載列所示日期來自直接租賃和售後回租的應收融資租賃款：

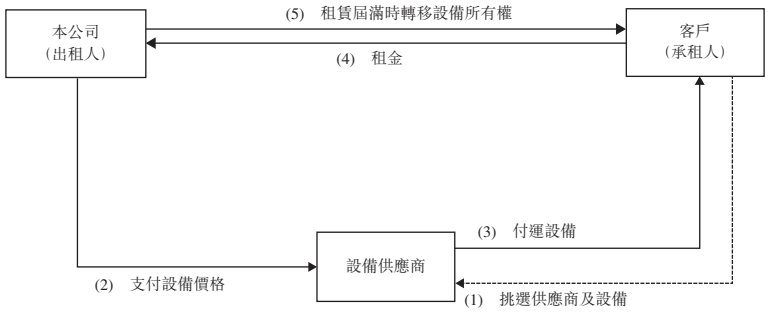
	截至12月31日					
	2016年		2017年		2018年	
	金額	佔比	金額	佔比	金額	佔比
			(人民幣百萬元，百分比除外)			
直接租賃	1,851.3	4.9%	3,394.8	7.5%	4,573.2	7.2%
售後回租	36,016.0	95.1%	41,623.5	92.5%	58,784.5	92.8%
總計	**37,867.3**	**100.0%**	**45,018.2**	**100.0%**	**63,357.7**	**100.0%**

直接租賃

一筆典型的直接租賃涉及出租人、承租人及設備供應商三方。我們作為出租人從設備供應商處購買設備，將其租賃給承租人(即我們的客戶)使用，並定期向承租人收取租金。直接租賃交易下，我們作為出租人在租賃期內擁有租賃設備的所有權，但與所有權相關的幾乎所有風險與回報已轉讓予承租人。

租賃期屆滿時，若承租人不存在違約行為或違約行為得以完全救濟，則承租人有權在已向我們發出提前通知的情況下行使留購、續租或退還租賃設備的權利。如承租人選擇留購租賃設備，則其應當在租賃期屆滿前向我們支付留購價款。我們在收到留購價款後，將租賃設備所有權轉讓予承租人。

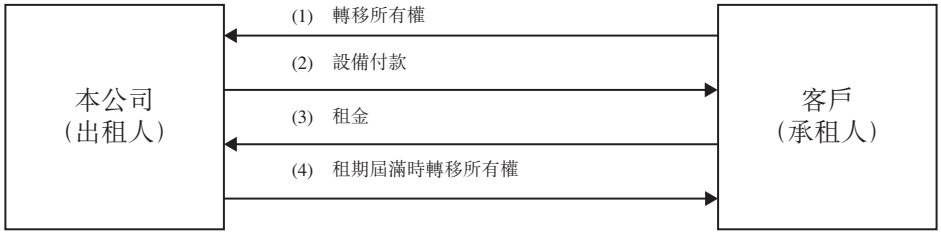
下圖闡述出租人、承租人及設備供應商三方之間的關係(以租期屆滿時承租人選擇留購租賃設備為例)：



售後回租

一筆典型的售後回租交易涉及出租人及承租人雙方。在售後回租交易中，承租人(即我們的客戶)以其自有資金向設備供應商購買設備，並出售給我們。我們作為出租人將設備租回給承租人並定期向其收取租金。租期屆滿時，承租人可選擇回購租賃設備，重新獲得對租賃設備的所有權。

下圖闡述在售後回租交易中出租人與承租人雙方之間的關係：



租賃合同主要條款

我們與客戶訂立書面租賃合同以約定主要條款。除交易結構的差異外，直接租賃或售後回租合同的主要條款大體一致。通常而言：

- 承租人有義務無條件地按租賃合同約定按時、足額支付租金和其他應付款項。

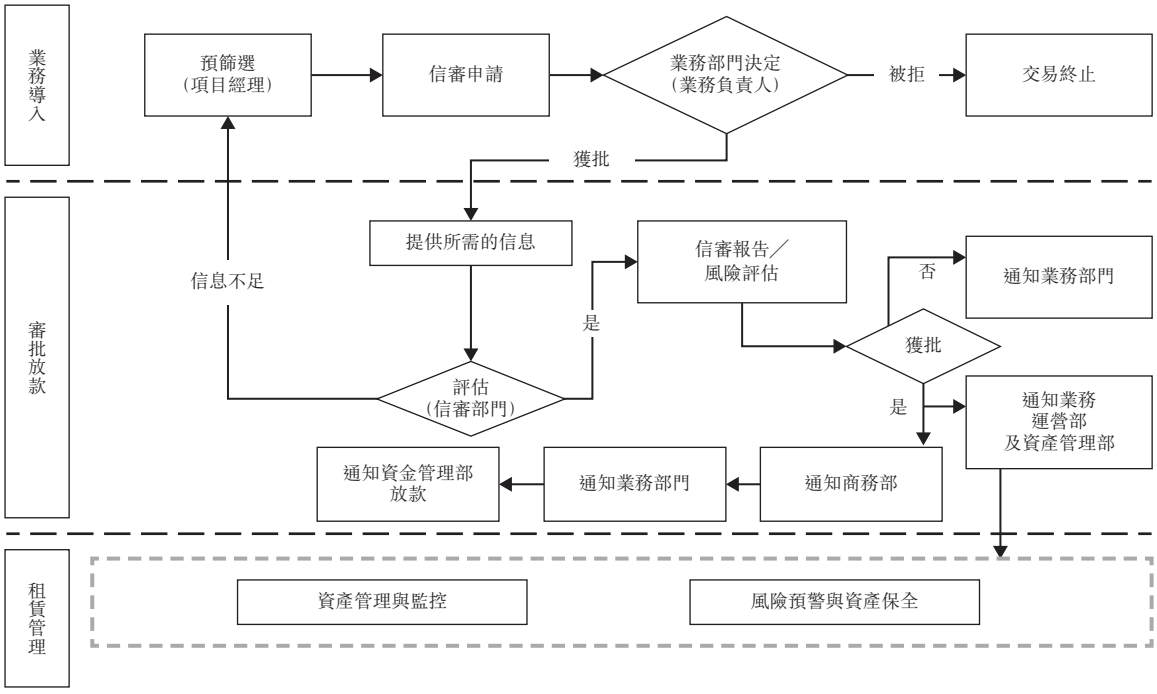
- 租賃合同採用浮動利率或固定利率定價。我們在中國人民銀行基準利率的基礎上，對承租人的資信狀況及違約概率及其所在行業狀況進行綜合評估，據此釐定租賃合同適用的利率。對於浮動利率租約而言，在租期開始後，若約定付款日的中國人民銀行基準利率與上一付款日相比發生變化，我們作為出租人有權根據租賃合同約定對適用的利率進行相應調整。

- 租金通常按照每月或每季度的頻率等額分期償付。我們也會根據客戶需求約定個性化的租金支付安排。

- 我們要求部分承租人預付一定金額的保證金。該等保證金佔合同總額的比例通常低於30%。租賃期屆滿時，若承租人無任何違約情況或雖存在違約(如有)但已全部得以救濟，則租賃保證金可用於沖抵未繳租金。

融資租賃業務流程

我們制定了一套標準化的融資租賃業務流程。該流程的主要環節如下圖所示：



該流程大致可分為業務導入、審批放款及租賃管理三個主要階段。

- ***業務導入。***在業務導入階段，項目經理對項目進行預篩選後向相關業務負責人遞交項目審批申請。業務負責人在對申請進行審閱時，有權要求項目經理進行進一步的盡職調查以收集必要信息。業務負責人批准申請後將其提交信審部門審核。若項目被業務負責人否決，則業務導入流程終止。

- ***審批放款。***信審部門收到業務負責人的申請及相關材料後編製信審報告並對相關客戶進行風險評級，並將信審報告及風險評級提交有權審批人／機構進行決策。有權審批人／機構對項目進行審議以決定通過或否決該項目。若有權審批人／機構否決該項目，則申請審批流程終止；若有權審批人／機構批准該項目，則我們將與客戶簽訂書面合同，並在確認各項審批先決條件已得到滿足的情況下向客戶放款。

- ***租賃管理。***放款後，業務運營部及資產管理部開始對該項目進行租賃管理。租賃管理主要包括租金管理、租賃設備及客戶管理及風險應收融資租賃款管理。租金管理指我們對租金回收時間和金額的監控；租賃設備及客戶管理指我們針對租賃

資產的價值及流動性以及承租人的還款能力進行的監控及巡視活動；風險應收融資租賃款管理指我們收回逾期租金的相關措施。

信用風險是我們在融資租賃業務中所面臨的主要風險。我們針對與融資租賃業務有關的信用風險制定了一系列規則及程序，並致力將該等措施貫穿於業務流程的各個環節中。請參閱「風險管理 — 信用風險管理」。

經營租賃

如與租賃設備所有權有關的絕大部分風險及回報轉移至承租人，該等租賃則被分類為融資租賃。如出租人承擔與所有權有關的絕大部分風險及回報，該等租賃則被分類為經營租賃。營業紀錄期間，我們的經營租賃業務包括飛機租賃業務。

我們主要通過全資附屬公司海通恒信租賃(香港)開展飛機租賃業務。我們於2016年11月9日收購世界知名飛機租賃公司一架波音737-800型客機的所有權及其就該飛機在現有租約的權利及義務。2017年8月至9月，海通恒信租賃(香港)的全資附屬公司Haitong UT Leasing Irish Holding Corporation Limited收購四架飛機的所有權及該等飛機在現有租約的權利及義務。2018年，海通恒信租賃(香港)與Haitong UT Leasing Irish Holding Corporation Limited額外收購五架飛機的所有權及該等飛機在現有租約的權利及義務。2018年12月31日，該10架飛機的總賬面淨值為人民幣4,167.4百萬元，剩餘租期為五年至十年。

我們從有信譽的飛機租賃公司購買附有一般尚餘五年或以上租約的飛機資產包作為擴張機隊規模的主要方式。採購飛機資產包前，我們對包括(i)現有租約條款、(ii)現有承租人的信用和財務狀況以及(iii)飛機組合的價值、流動性、規格及維修歷史等諸多因素進行綜合考慮。此外，我們在資產估值、飛機技術檢查、稅務及法務方面尋求專業機構支持。購買飛機資產包後，我們聘請專業資產管理服務機構進行資產管理，密切關注市場情況，以把握機遇出售飛機資產包以獲得收益。

我們計劃日後繼續擴張經營租賃業務，尤其是飛機租賃業務。請參閱「— 戰略」。截至最後實際可行日期，我們已簽訂購買兩架飛機的協議。我們計劃通過多種資金來源購買租約的飛機，包括(i)**[編纂][編纂]**淨額；(ii)銀行貸款；(iii)境內外債券發行所得款項；及(iv)業務經營所得收入。

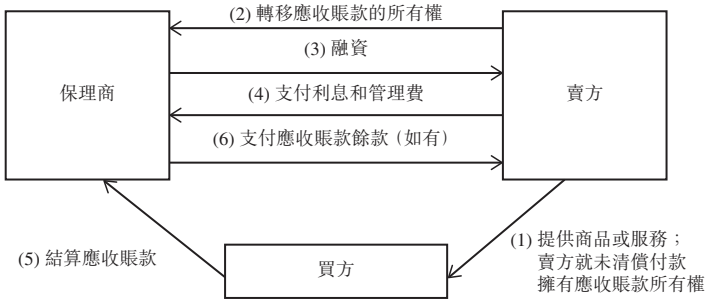
保理

我們於2014年11月開始提供保理服務，以增加產品種類。2016年、2017年及2018年，我們的保理收入分別為人民幣87.3百萬元、人民幣359.8百萬元及人民幣473.5百萬元，分別佔我們收入總額的2.8%、8.9%及8.9%。

一筆典型的保理交易通常涉及賣方、保理商及買方三方。買方有責任根據合約向賣方支付一筆款項。根據我們與賣方簽訂的保理業務合同，賣方將應收賬款轉讓給我們，從而獲

得資金；與此同時，我們獲得向買方收取付款的權利。我們基於賣方的風險水平及信譽、市場利率、我們的融資成本及與賣方的商業談判等多種因素釐定向賣方購買應收賬款的價格。

下圖闡述賣方、買方及保理商三方之間的關係：



保理可分為有追索權保理和無追索權保理。我們一般訂立有追索權保理交易，賣方無條件承諾，在若干情況下(包括但不限於買方違約不支付保理應收賬款或買方與賣方發生糾紛)按要求向我們回購全部或部分保理應收賬款。保理亦可分為通知型保理和非通知型保理。我們一般訂立通知型保理交易，我們向賣方提供融資前，買方獲悉賣方與作為保理商的我們訂立的保理安排。

我們主要向從事交通物流、工業、基礎設施及建築與房地產等行業的公司提供保理服務。2017年1月，我們針對中小型物流公司小額的融資需求推出在線保理服務。我們通過在線平台對物流公司提交的運單進行審核，提高了我們向彼等提供應收賬款融資的效率。

委託貸款及其他貸款

我們於2015年開始在中國開展委託貸款業務。2016年、2017年及2018年，我們的委託貸款及其他貸款收入分別為人民幣42.0百萬元、人民幣61.8百萬元及人民幣74.0百萬元，分別佔我們收入總額的1.3%、1.6%及1.4%。

根據貸款通則，發放貸款的實體須經中國人民銀行批准，取得並維持中國人民銀行頒發的金融機構法人許可證或者金融機構營業許可證。雖然我們因並無持有上述批准及許可證不能直接向公司或自然人提供貸款，但我們獲准通過委託貸款向客戶提供融資。我們向有資金需求且資信狀況良好的客戶(包括融資租賃業務現有客戶及委託貸款的新客戶)提供委託貸款。我們通過提供委託貸款擴大了收益來源及提高客戶忠誠度。我們作為委託人向受託人(合資格的金融機構)提供資金，並由受託人根據我們確定的貸款金額、所得款項用途、期限及利率等條款向客戶發放並協助收回貸款。

我們根據客戶還款能力、融資需求及擬定資金用途釐定委託貸款的金額、適用利率及其他核心條款。我們在營業紀錄期間提供的委託貸款期限大多不足三年，附有擔保。營業紀錄期間，我們的委託貸款客戶主要分佈於交通物流、工業、基礎設施及建築與房地產。

我們在營業紀錄期間保持了良好的委託貸款資產質量。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的委託貸款業務不良資產率為零。

諮詢服務

我們主要向融資租賃及保理客戶提供各類諮詢服務。營業紀錄期間，隨著我們整體業務規模及客戶基礎的增長，我們的諮詢服務的規模也在持續增加。2016年、2017年及2018年，我們的服務費收入分別為人民幣723.8百萬元、人民幣853.4百萬元及人民幣912.0百萬元，分別佔我們收入總額的22.9%、21.1%及17.0%。

我們根據客戶需求靈活確定諮詢服務範圍。我們的諮詢服務範圍通常涵蓋：

- ***租賃交易結構：***包括與租賃交易結構相關內容的諮詢服務；
- ***融資租賃業務知識及市場發展：***包括融資租賃交易、租賃市場動態以及關於創新型租賃產品、相關政府政策的分析等內容；
- ***財務：***包括融資租賃交易一般涉及的相關財務會計處理及稅務事項；
- ***宏觀經濟及策略：***包括國內外宏觀經濟趨勢、重要政府政策及市場趨勢分析；及
- ***行業分析：***包括客戶所處行業的行業環境、政府政策以及市場動態方面的信息。該等行業包括但不限於節能環保、教育、醫療、建築、電子、機械及化工等細分行業。

我們的諮詢服務團隊通常由具有豐富行業經驗及實踐經驗的人員構成。諮詢服務團隊通過實地考察或與客戶進行訪談，收集與客戶以及客戶所在行業有關的信息，作為我們後續研究工作的基礎。我們在諮詢服務過程中與客戶保持密切聯繫與溝通。諮詢服務完成後，我們向客戶出具書面研究報告。我們也可能應客戶要求通過培訓、研討及會議等形式向客戶展示我們的研究成果。

我們與客戶訂立諮詢服務協議，並就諮詢服務向客戶收取諮詢服務費。我們收取的諮詢服務費金額取決於多種因素，例如：(i)諮詢服務的範圍；(ii)我們所提供諮詢服務對客戶的重要性；(iii)我們與客戶的關係；及(iv)相關客戶對我們整體業務的重要性。

行業分析

我們服務的客戶廣泛分佈於交通物流、工業、基礎設施、建築與房地產、醫療、化工及教育行業等諸多行業。我們在確定與客戶之個別交易的行業分類時，通常會參考主管機構的一般行業指引，同時我們的分類亦可能基於客戶與我們的交易性質所做出的判斷。

營業紀錄期間，我們的收入主要為來自融資租賃、保理、委託貸款及其他貸款業務的利息收入。我們將應收融資租賃款、應收保理款、委託貸款及其他貸款視為生息資產。

下表載列截至所示日期各行業生息資產的餘額明細：

	截至12月31日					
	2016年		2017年		2018年	
	金額[1]	佔比	金額[1]	佔比	金額[1]	佔比
	(人民幣百萬元，百分比除外)					
交通物流	8,876.0	20.9%	15,668.9	27.6%	26,080.2	36.9%
工業[2]	6,848.2	16.1%	10,040.9	17.7%	12,634.7	17.9%
基礎設施	10,422.9	24.5%	11,875.1	20.9%	10,815.4	15.3%
建築與房地產	2,920.0	6.9%	6,557.8	11.5%	6,720.9	9.5%
醫療	3,492.6	8.2%	2,947.8	5.2%	3,509.1	5.0%
化工	2,212.2	5.2%	1,471.3	2.6%	1,249.0	1.8%
教育	4,477.2	10.5%	2,095.1	3.7%	724.7	1.0%
其他[3]	3,262.4	7.7%	6,177.0	10.9%	8,859.8	12.6%
生息資產總額	**42,511.5**	**100.0%**	**56,833.9**	**100.0%**	**70,593.9**	**100.0%**

(1) 指扣除減值損失準備前生息資產的賬面值。
(2) 主要包括(i)製造業，(ii)新能源和清潔能源，及(iii)信息傳輸、軟件和信息技術服務業。
(3) 主要包括(i)造紙印刷，(ii)農業，(iii)食品，(iv)採礦業，(v)批發和零售業，及(vi)紡織。

下表載列所示期間各行業對我們的收入總額的貢獻明細：

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	金額	佔比	金額	佔比	金額	佔比
	(人民幣百萬元，百分比除外)					
交通物流	535.7	16.9%	1,211.0	30.0%	1,935.8	36.3%
工業[1]	449.9	14.2%	672.1	16.7%	933.8	17.5%
基礎設施	566.4	17.9%	766.1	19.0%	885.4	16.6%
建築與房地產	245.4	7.8%	387.5	9.6%	574.1	10.8%
醫療	368.4	11.6%	280.7	7.0%	274.6	5.1%
化工	123.5	3.9%	105.6	2.6%	79.7	1.5%
教育	652.1	20.6%	309.3	7.7%	128.1	2.4%
其他[2]	222.4	7.0%	304.5	7.5%	520.9	9.8%
收入總額	**3,163.7**	**100.0%**	**4,036.8**	**100.0%**	**5,332.3**	**100.0%**

(1) 主要包括(i)製造業，(ii)新能源和清潔能源，及(iii)信息傳輸、軟件和信息技術服務業。
(2) 主要包括(i)造紙印刷，(ii)農業，(iii)食品，(iv)採礦業，(v)批發和零售業，及(vi)紡織。

2014年9月，國務院出台《關於加強地方政府性債務管理的意見》(「43號文」)。43號文規定(其中包括)：

(i) 地方政府應加強債務管理，並根據法律法規從事債務融資活動；地方政府債務應僅通過政府機構或部門舉債，不得通過任何企業或公共機構舉債；

(ii) 地方政府債務以批准配額為限，並須遵從地方政府財政預算管理；地方政府應嚴格規定債務融資的程序及有關債務融資所籌集資金的用途；屬國務院批准的地區適用配額的地方政府債務融資計劃應呈報予地方人民代表大會或各自的常務委員會審批；及

(iii) 地方政府應妥善處理存量債務。

43號文出台後，為保護我們作為債權人的權利，我們密切關注有關公共類業務向政府提供融資服務的相關政府政策發展，並採用審慎態度與地方政府機構開展業務。就43號文出台後我們與地方政府機構(作為相關合同的唯一承租人)訂立的融資租賃合同而言，我們已從有關政府機構取得相應地方人民代表大會常務委員會(有權審閱及批准地方政府財政預算的機構)發佈的文件，確認相關地方政府財政預算已包含用於償還相關融資租賃合同債務的資金。自2016年起，我們進一步停止向當地政府機構提供新的融資。

根據43號文的規定及根據財政部、國家發改委、司法部、中國人民銀行、中國銀監會及中國證監會於2017年4月聯合發佈的《關於進一步規範地方政府舉債融資行為的通知》(「50號通知」)，地方政府的存量債務毋須終止，且地方政府應根據43號文、市場慣例及合同條款償還債務。此外，地方政府不得單方面改變原有債權債務關係或轉嫁償債責任或逃避債務。43號文及50號通知要求省級政府敦促及監督市、縣級相關政府部門及政府機構與社會融資供應商的平等協商，修改合同條款，改正不符合適用法律法規的融資安排。

於2016年、2017年及2018年12月31日，我們與地方政府機構分別有197份、140份及84份尚待執行的融資租賃合同，該等合同須遵守43號文的限制，總合同價值分別為人民幣12,069.3百萬元、人民幣8,912.6百萬元及人民幣5,450.3百萬元，未償付本金及利息付款總額分別為人民幣5,420.3百萬元、人民幣2,514.8百萬元及人民幣1,334.6百萬元。

自43號文出台以來直至2018年12月31日，我們與地方政府機構所訂立的138份融資租賃合同已終止，合同總值為人民幣9,459.9百萬元。倘該等融資租賃合同於2016年、2017年及

2018年並未終止，且假設所有租賃付款條件保持不變，我們可從該等融資租賃合同錄得的額外收入分別為人民幣16.3百萬元、人民幣107.2百萬元及人民幣88.0百萬元。

於最後實際可行日期，我們於2018年12月31與地方政府機構訂立的84份融資租賃合同中，11份合同已全面履行且已到期。餘下73份融資租賃合同方面，截至最後實際可行日期，地方政府已履行責任，向我們償還租賃合同的本金及利息，且並無於合同屆滿前要求終止合同或還款。就該73份未終止合同而言，倘地方政府機構要求根據彼等各自的資金來源終止與我們的合同，我們將根據適用法律法規與有關地方政府機構合作及協商相關合同的安排。倘該73份未終止融資租賃合同將終止，我們預期我們能夠補足本金額並將該資金分配至其他融資項目，因此，我們認為終止該73份融資租賃合同不會對我們的財務狀況有重大不利影響。

交通物流

我們向交通物流行業客戶提供的服務類型包括融資租賃、經營租賃、保理、委託貸款及其他貸款和諮詢服務。截至2018年12月31日止年度，上述服務產生的收入分別佔交通物流業務收入的71.2%、9.0%、3.0%、0.2%及16.5%。營業紀錄期間，我們把握中國汽車租賃行業快速增長所帶來的發展機遇，大力發展交通物流業務。有關我們飛機經營租賃服務的詳情，請參閱「— 主要產品與服務 — 經營租賃」。

近年來，我們的交通物流業務實現快速發展。2016年、2017年及2018年，來自交通物流業務的收入分別為人民幣535.7百萬元、人民幣1,211.0百萬元及人民幣1,935.8百萬元，複合年均增長率達90.1%。截至2016年、2017年及2018年12月31日，來自交通物流業務的生息資產分別為人民幣8,876.0百萬元、人民幣15,668.9百萬元及人民幣26,080.2百萬元，複合年均增長率達71.4%。

商用車租賃

我們面向個體經營者以及物流行業小微企業提供以重型卡車為主的商用車租賃服務。商用車租賃業務在近年來取得快速發展。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的在租商用車數量分別約為17,900輛、34,300輛及43,400輛，複合年均增長率達55.7%；商用車租賃客戶數量分別約為14,600個、29,500個及40,100個，複合年均增長率達65.7%。我們致力於通過採取標準化的盡職調查與信用審批流程及標準化租賃合同，為客戶提供更快速便捷的商用車融資服務。我們通過屬地化銷售團隊在全國22個省份推廣商用車融資租賃服務。

乘用車租賃

我們向個人消費者及有集團採購乘用車融資需求的企業客戶提供乘用車融資租賃服務。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的在租乘用車數量分別約為44,900輛、101,300

輛及198,600輛，乘用車客戶數量分別約為44,500個、98,200個及193,800個。我們主要通過與授權服務提供商進行合作在全國推廣乘用車融資租賃業務。服務提供商與我們簽訂代理協議，負責與所在區域的汽車經銷商及4S店合作，向汽車個人客戶推廣我們的融資租賃服務，並協助我們接受客戶融資申請、現場見證簽約以及辦理抵押登記。截至2018年12月31日，我們共有約380名服務提供商。

我們順應互聯網的快速發展趨勢，於2015年通過移動應用推出了基於互聯網的在線租賃產品。我們向信用資質較好且名下有車的個人車主提供乘用車售後回租的融資服務。2016年、2017年及2018年，我們的在線乘用車租賃合同筆數分別約為1,360筆、1,630筆及12,080筆，總合同價值分別約達人民幣113.0百萬元、人民幣225.8百萬元及人民幣1,588.1百萬元。我們通過與海通證券交叉銷售、我們自己的分支機構網絡和第三方代理商進行產品推廣。有關我們與海通證券的交叉銷售，請參閱「— 營銷」。

現代物流

為補足商用車及乘用車租賃服務，我們於2015年開始向現代物流企業提供金融服務。我們向現代物流供應鏈以及汽車行業上下游客戶提供融資租賃、保理、委託貸款及諮詢服務。我們向現代物流客戶出租的設備主要包括車輛、一般倉儲及冷庫設備以及自動停車系統。

工業

我們以供給側結構性改革及「中國製造2025」等國家經濟及產業政策為導向，致力於服務中國實體經濟。我們為工業企業提供綜合融資服務，解決其在購置設備或盤活固定資產方面的融資需求。2016年、2017年及2018年，我們來自工業業務的收入分別為人民幣449.9百萬元、人民幣672.1百萬元及人民幣933.8百萬元，分別佔我們收入總額的14.2%、16.7%及17.5%。截至2016年、2017年及2018年12月31日，來自工業業務的生息資產分別為人民幣6,848.2百萬元、人民幣10,040.9百萬元及人民幣12,634.7百萬元，分別佔我們生息資產總額的16.1%、17.7%及17.9%。

我們向工業客戶提供的服務以融資租賃為主，租賃設備主要包括各類生產、通訊及環保設備。此外，我們亦向工業客戶提供保理、委託貸款及諮詢服務。截至2018年12月31日止年度，融資租賃、保理、委託貸款及諮詢服務所得收入分別佔工業業務收入的81.1%、6.0%、0.5%及12.4%。

營業紀錄期間，我們向約10,347家工業客戶提供金融服務。我們的工業客戶廣泛覆蓋高端製造、清潔能源、汽車製造、新材料、消費電子及通訊技術等不同行業板塊。我們注重

發展具有成長性、可得到資本市場認可及受國家政策鼓勵的工業客戶。目前，我們的工業客戶主要包括從事製造業和新興戰略產業的大中型國有企業(包括央企及地方性國企)、上市公司及科技創新型民營企業。

我們牽頭成立了海通數據產業聯盟(原IDC互聯網大數據產業聯盟)與上市公司發展創新產業聯盟。2017年5月，我們與中國機電產品進出口商會(中國機電商會)就共同建立中國機電商會政府和社會資本合作(PPP)促進中心訂立合作框架協議。該等產業聯盟覆蓋了30多家企業，涉及智慧城市、大數據、節能、環保、市政、醫療、旅遊等多個行業。我們協助聯盟內的成員企業參與大型項目的競標，並在中標後為該等合作企業提供融資租賃服務。我們計劃未來繼續通過產業聯盟模式增進與各成員企業的合作與資源共享，並進一步拓展我們在新興工業領域的業務規模。

基礎設施

我們為從事交通(民航、公路、港口及城市與城際公共交通)、市政、水務、環保及能源基礎設施建設與運營的企業提供融資服務。營業紀錄期間，我們的基礎設施業務實現快速發展。2016年、2017年及2018年，來自基礎設施業務的收入分別為人民幣566.4百萬元、人民幣766.1百萬元及人民幣885.4百萬元，分別佔我們收入總額的17.9%、19.0%及16.6%。截至2016年、2017年及2018年12月31日，來自基礎設施業務的生息資產分別為人民幣10,422.9百萬元、人民幣11,875.1百萬元及人民幣10,815.4百萬元。

我們向基礎設施客戶提供的服務以融資租賃服務為主。我們亦向基礎設施客戶提供保理、委託貸款及諮詢服務。截至2018年12月31日止年度，來自融資租賃、保理、委託貸款及諮詢服務的收入在基礎設施業務收入中的比例分別為85.7%、6.6%、0.3%及7.4%。

我們擁有廣泛、深厚的基礎設施客戶基礎。我們憑藉豐富的實踐經驗與優質的服務致力為基礎設施客戶提供多元化的金融解決方案。截至2018年12月31日，我們在全國範圍內擁有68家基礎設施客戶。

我們積極通過政府與社會資本合作模式(PPP模式)向地方政府主導的基礎設施開發及運營項目參與方提供融資服務。PPP模式指社會資本方與政府部門所建立的、廣泛應用在基礎設施及公共服務領域的長期合作安排。由於PPP模式通常應用於大型基礎設施項目且具有週期長及現金流穩定等特點，我們計劃向項目公司及其他項目參與方提供融資租賃、保理及委託貸款服務。2017年12月，我們與廈門安能建設有限公司贏得兩項PPP項目的投標，即隆

堯縣泜河水系連通項目及隆堯縣泜河濱水公園景觀工程。此外，2018年5月、7月及8月，我們分別在山東省、上海和河北省成立附屬公司以專注按PPP模式和政府購買服務模式為政府主導的市政、公路、房屋建築及水利水電工程提供融資服務。

此外，我們致力向政府採購安排的訂約方提供融資租賃及保理服務。政府採購安排指政府機構與合資格民營企業簽訂的安排。在該安排下，政府機構將特定公共服務職能交由該等企業承擔，並將費用納入政府財政預算。例如，我們向參與廣東省增城市政府安置保障房項目的企業提供保理服務。

建築與房地產

我們向從事交通設施建設、工業建築、住房及公共服務設施建設的企業及房地產企業提供融資服務。2016年、2017年及2018年，來自建築與房地產業務的收入分別為人民幣245.4百萬元、人民幣387.5百萬元及人民幣574.1百萬元，分別佔我們收入總額的7.8%、9.6%及10.8%。截至2016年、2017年及2018年12月31日，來自建築與房地產業務的生息資產分別為人民幣2,920.0百萬元、人民幣6,557.8百萬元及人民幣6,720.9百萬元，分別佔我們生息資產總額的6.9%、11.5%及9.5%。

我們向建築企業提供融資租賃服務。我們向建築客戶租賃的設備主要包括各類施工設備，例如塔吊、推土機及挖掘機。我們服務的建築施工企業大多為年收入通常在人民幣20億元或以上且具備特級或者一級建築建設資質的央企、地方性國有企業及上市公司。

我們亦向房地產企業提供融資租賃服務。我們向房地產企業租賃的設備包括房地產項目各種所需物業管理、溫控及監控設備(如停車設備、地源熱泵、新風系統等)。我們主要選擇具有良好資信狀況的房地產企業作為服務對象。於2018年12月31日，我們過半房地產企業客戶位列2018中國房地產百強企業名單。

除融資租賃外，我們還向建築與房地產客戶提供保理、委託貸款及其他貸款以及諮詢服務。截至2018年12月31日止年度，融資租賃、保理、委託貸款及其他貸款和諮詢服務所得收入分別佔建築與房地產業務收入的36.8%、30.8%、2.8%及29.6%。

醫療

我們為各類綜合及專科醫院、醫療行業企業及地方衛生部門提供金融服務。2016年、2017年及2018年，我們來自醫療業務的收入分別為人民幣368.4百萬元、人民幣280.7百萬元

及人民幣274.6百萬元，分別佔我們收入總額的11.6%、7.0%及5.1%。截至2016年、2017年及2018年12月31日，來自醫療業務的生息資產分別為人民幣3,492.6百萬元、人民幣2,947.8百萬元及人民幣3,509.1百萬元，分別佔我們生息資產總額的8.2%、5.2%及5.0%。

我們向醫療行業客戶提供的服務以融資租賃為主，租賃設備主要包括醫用影像設備、檢驗設備及消毒設備。此外，我們亦向醫療行業客戶提供保理及諮詢服務。截至2018年12月31日止年度，融資租賃、保理、委託貸款及諮詢服務所得收入分別佔醫療業務收入的80.0%、2.8%、0.3%及16.9%。

我們服務的醫療機構目前以公立醫院為主。截至2018年12月31日，在我們的醫療行業客戶中，公立醫院數量為191家，約佔我們醫療客戶總數的76.4%。除服務公立醫院外，我們計劃繼續擴大醫療行業的客戶基礎，以把握不斷攀升的定製及高端醫療健康服務市場需求所帶來的發展機遇。我們打算繼續集中向公立醫院、民營醫院及診所提供融資，滿足彼等有關醫療設備採購、營運資金和設施建設的融資需求。同時，我們亦計劃向成像和診斷中心、復康中心、體檢中心、眼科診所以及供應、加工和分銷服務供應商等新客戶提供創新融資服務及產品。此外，我們利用我們屬地化營銷網絡，策略性地選擇具有良好信用情況和發展潛力的口腔診所、民營醫院及高端醫療機構作為服務對象，以滿足該等客戶在業務擴張與設備升級方面的資金需求。

除服務於醫療機構外，我們亦向製藥企業、醫療器械製造企業以及從事基因檢驗與生物製藥等高成長性醫療公司提供融資服務，以為其在擴大產能及加大科研投入方面提供資金支持。

化工

我們向化工企業提供融資租賃、保理、委託貸款及諮詢服務。我們的化工企業客戶主要包括央企、地方性國企及其他資信狀況良好的大型化工企業，其業務經營範圍覆蓋鹽化工、鹼化工、石油化工、精細化工及日用化工等多個領域。截至2018年12月31日止年度，融資租賃、保理及諮詢服務所得收入分別佔化工行業業務收入的58.4%、24.5%及17.1%。

近年來，中國政府出台了一系列旨在化解化工及其他若干行業產能過剩問題的政策與指引。在此背景下，我們主要以信用良好的化工企業作為服務對象，審慎適度發展面向化工企業的業務規模。2016年、2017年及2018年，來自化工業務的收入分別為人民幣123.5百萬元、人民幣105.6百萬元及人民幣79.7百萬元，分別佔我們收入總額的3.9%、2.6%及1.5%。截至2016年、2017年及2018年12月31日，來自化工業務的生息資產分別為人民幣2,212.2百萬元、人民幣1,471.3百萬元及人民幣1,249.0百萬元，分別佔我們生息資產總額的5.2%、2.6%及1.8%。

教育

我們為公辦學校、優質民辦學校及地方各級教育局提供融資租賃及諮詢服務。2016年、2017年及2018年，我們來自教育行業的收入分別為人民幣652.1百萬元、人民幣309.3百萬元及人民幣128.1百萬元，分別佔我們收入總額的20.6%、7.7%及2.4%。截至2016年、2017年及2018年12月31日，來自教育行業客戶的生息資產分別為人民幣4,477.2百萬元、人民幣2,095.1百萬元及人民幣724.7百萬元，分別佔我們生息資產總額的10.5%、3.7%及1.0%。

營業紀錄期間，我們向教育行業客戶提供的服務均為融資租賃服務。我們向教育行業客戶提供的融資服務以售後回租交易為主，出租的設備主要包括信息技術設備、實驗室設備及實際培訓設備。

其他行業

除上述行業外，我們亦為從事造紙印刷、農業、食品、採礦、批發及零售與紡織等行業的客戶提供融資租賃、保理、委託貸款及諮詢服務。2016年、2017年及2018年，來自上述行業客戶的收入分別為人民幣222.4百萬元、人民幣304.5百萬元及人民幣520.9百萬元，分別佔我們收入總額的7.0%、7.5%及9.8%。截至2016年、2017年及2018年12月31日，來自上述業務的生息資產分別為人民幣3,262.4百萬元、人民幣6,177.0百萬元及人民幣8,859.8百萬元，在我們生息資產總額中的比例分別為7.7%、10.9%及12.6%。

客戶基礎

我們擁有廣泛的客戶基礎。我們的客戶包括地方政府機構、大型企業集團、具有行業領導地位的企業、大量小微企業以及個人客戶。截至2018年12月31日，我們有64家政府客戶、13,683家企業客戶及241,717名個人客戶。

我們踐行「一大一小」的客戶發展戰略，以建立均衡的客戶基礎。我們注重開發和維護政府與大中型企業客戶，為我們儲備大型項目。與此同時，我們亦不斷發展小微企業及個人客戶，為我們帶來新的利潤增長點。

我們將小微企業客戶定義為年收入為人民幣1億元或以下或與我們所訂任何單一合約的淨融資額不超過人民幣5百萬元的企業客戶。我們將大中型企業客戶定義為除小微企業客戶外的其他企業客戶。

下表載列各類客戶於所示期間對我們收入總額的貢獻：

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	金額	佔比	金額	佔比	金額	佔比
			（人民幣百萬元，百分比除外）			
政府及大中型企業客戶[1]	2,593.5	82.0%	2,826.3	70.0%	3,300.2	61.9%
小微企業及個人客戶	570.2	18.0%	1,210.5	30.0%	2,032.1	38.1%
收入總額	**3,163.7**	**100.0%**	**4,036.8**	**100.0%**	**5,332.3**	**100.0%**

(1) 包括飛機租賃業務收入。

下表載列於所示日期我們按客戶類型劃分的生息資產餘額明細：

	截至12月31日					
	2016年		2017年		2018年	
	金額[1]	佔比	金額[1]	佔比	金額[1]	佔比
	(人民幣百萬元，百分比除外)					
政府及大中型企業客戶[2]	34,191.6	80.4%	40,659.3	71.5%	42,280.6	59.9%
小微企業及個人客戶	8,319.9	19.6%	16,174.6	28.5%	28,313.2	40.1%
生息資產總額	**42,511.5**	**100.0%**	**56,833.9**	**100.0%**	**70,593.9**	**100.0%**

(1) 指扣除減值損失準備前生息資產的賬面值。

(2) 不包括與飛機租賃業務有關的應收款項。

下表載列所示期間政府及大中型企業客戶以及小微企業及個人客戶應佔的生息資產平均結餘、利息收入及平均收益率：

	截至12月31日止年度								
	2016年			2017年			2018年		
	生息資產平均結餘[1]	利息收入[2]	平均收益率[3]	生息資產平均結餘[1]	利息收入[2]	平均收益率[3]	生息資產平均結餘[1]	利息收入[2]	平均收益率[3]
	(人民幣百萬元，百分比除外)								
政府及大中型企業客戶	30,737.5	2,111.8	6.87%	36,108.7	2,238.4	6.20%	41,334.3	2,526.5	6.11%
小微企業及個人客戶	4,950.8	320.8	6.48%	12,102.4	859.0	7.10%	22,401.6	1,719.5	7.68%
總計	**35,688.3**	**2,432.6**	**6.82%**	**48,211.1**	**3,097.4**	**6.42%**	**63,735.9**	**4,245.9**	**6.66%**

(1) 生息資產包括應收融資租賃款、應收保理款及各類客戶的委託貸款及其他貸款。截至2016年、2017年及2018年，生息資產的平均餘額為截至上一年度12月31日、本年度6月30日及本年度12月31日的生息資產平均賬面值。

(2) 利息收入為(i)融資租賃收入；(ii)保理收入；及(iii)各類客戶的委託貸款及其他貸款收入的總和。

(3) 按照利息收入除以各類客戶生息資產的平均餘額計算。

2016年至2018年，政府及大中型企業客戶的平均收益率減少，主要是由於市場競爭激烈及大企業議價能力較強，導致我們收取該等客戶的利率水平下降。

政府及大中型企業客戶

我們擁有廣泛的政府及大中型企業客戶基礎。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的政府客戶數量分別為136個、96個及64個。截至同日，我們的大中型企業客戶數量分別為774個、639個及682個。政府客戶數量減少主要是由於43號文限制地方政府的融資活動所致，而大中型企業客戶數量減少主要是由於我們於發展大中型企業客戶時採納更高甄選標準所致。營業紀錄期間，我們以供給側結構性改革、一帶一路及「中國製造2025」等經濟

及產業政策為導向，持續加大對大型融資項目及優質大型企業的開拓力度。我們的政府及大中型企業客戶主要包括信用狀況良好、有較強償債能力的央企及地方國有企業、上市公司、擬上市公司和其他具有發展潛力的企業。

下表載列截至所示日期我們的政府及大中型企業客戶的數量明細：

	截至12月31日					
	2016年		2017年		2018年	
	數量	佔比	數量	佔比	數量	佔比
政府客戶	136	14.9%	96	13.1%	64	8.6%
大中型企業客戶						
上市公司	58	6.4%	88	12.0%	127	17.0%
非上市公司	716	78.7%	551	75.0%	555	74.4%
小計	774	85.1%	639	86.9%	682	91.4%
總計	**910**	**100.0%**	**735**	**100.0%**	**746**	**100.0%**

下表載列截至所示日期政府及大中型企業客戶的生息資產明細：

	截至12月31日					
	2016年		2017年		2018年	
	金額	佔比	金額	佔比	金額	佔比
			（人民幣百萬元，百分比除外）			
政府客戶	4,784.2	14.0%	2,278.9	5.6%	792.9	1.9%
大中型企業客戶						
上市公司	5,598.1	16.4%	9,677.1	23.8%	9,942.0	23.5%
非上市公司	23,809.3	69.6%	28,703.3	70.6%	31,545.7	74.6%
小計	29,407.3	86.0%	38,380.4	94.4%	41,487.7	98.1%
總計	**34,191.6**	**100.0%**	**40,659.3**	**100.0%**	**42,280.6**	**100.0%**

我們致力於通過定制化及高質量的服務與政府及大中型企業客戶維持穩定、長期的合作關係。截至2018年12月31日，與我們合作時間超過五年的政府及大中型企業客戶達約879家。截至同日，與我們達成三筆或以上融資交易的政府及大中型企業客戶達約163家。

營業紀錄期間，我們的政府及大中型企業業務保持了良好的資產質量。截至2016年、2017年及2018年12月31日，來自政府及大中型企業業務的生息資產的不良資產率分別為1.04%、0.92%及0.88%。

小微企業及個人客戶

我們提前佈局，與小微企業及個人客戶開展業務合作逾十年，並積累了豐富的經驗，有助我們與小微企業客戶保持長期穩定的關係。我們於2014年設立一個部門，後來成為小微事業部，重點向受益中國持續經濟轉型的優質小微企業提供金融服務。

我們的小微企業客戶主要分佈於工業、交通物流及醫療等行業。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的小微企業客戶數量分別為2,526個、8,573個及13,001個。我們向小微

企業客戶提供的服務主要包括融資租賃、保理及諮詢服務。2016年、2017年及2018年，我們來自小微企業業務的收入分別為人民幣121.0百萬元、人民幣244.9百萬元及人民幣456.5百萬元，分別佔我們收入總額的3.8%、6.1%及8.6%。我們小微企業業務應佔生息資產分別為人民幣1,432.3百萬元、人民幣3,119.0百萬元及人民幣4,605.5百萬元。

我們擁有龐大且快速增長的個人客戶基礎。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們個人客戶數量分別為60,116個、124,475個及241,717個。我們向個人客戶提供的服務主要為商用車及乘用車融資租賃業務。2016年、2017年及2018年，來自個人客戶業務的收入分別為人民幣449.2百萬元、人民幣965.6百萬元及人民幣1,575.6百萬元，分別佔我們收入總額的14.2%、23.9%及29.5%。截至2016年、2017年及2018年12月31日，來自個人業務的應收融資租賃款分別為人民幣6,887.6百萬元、人民幣13,055.6百萬元及人民幣23,707.7百萬元，複合年均增長率達85.5%。

我們專門針對小微企業及個人客戶業務制定了風險管理制度與流程，包括差異化的信審指引、信貸評級打分卡及供應商選擇標準等。有關詳情，請參閱「風險管理 — 信用風險管理 — 小微企業客戶風險管理」及「風險管理 — 信用風險管理 — 商用車和乘用車租賃業務風險管理」。

營業紀錄期間，我們的小微企業及個人客戶業務保持了較高的收益水平和良好的資產質量。截至2016年、2017年及2018年12月31日，來自小微企業及個人客戶業務的生息資產的不良資產率分別為1.38%、0.97%及1.02%。

營銷

我們已建立兩級營銷架構，並實行「一體兩翼」業務發展策略。我們藉此積累戰略目標行業及客戶群的專門知識，在總部設立六個特定業務部門，另一方面有效建立分支機構網絡，向地方客戶提供服務，深耕地方市場。

總部層面的業務部門是「兩翼」營銷架構中的其中一翼。該等業務部門包括：

- *專注於特定行業及客戶的四個部門：*工業業務總部、公共服務業務總部、建築建設業務總部及醫療健康事業部；

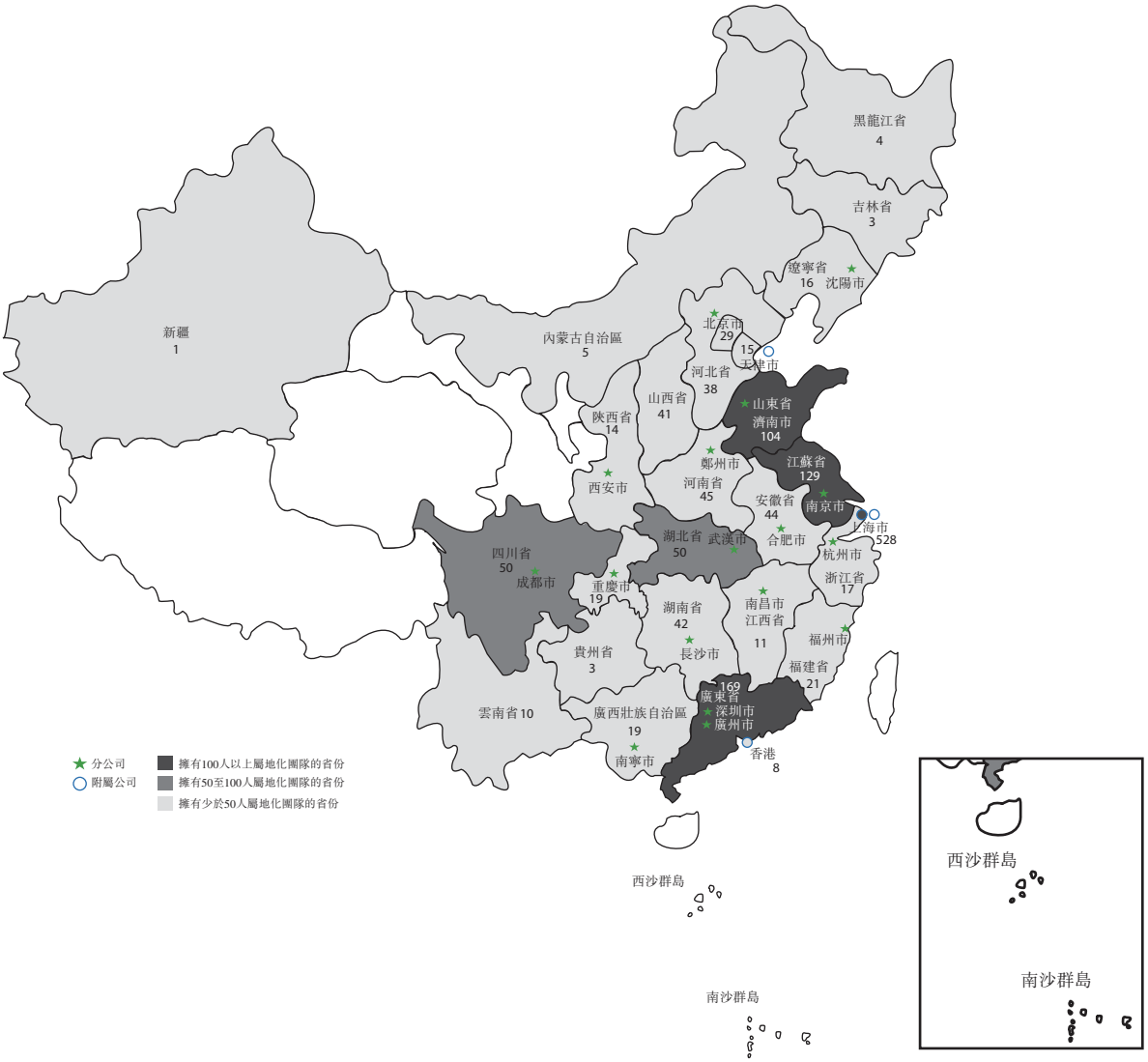
- *小微事業部：*深耕小微企業及個人客戶業務；及

- *機構與網絡發展部：*專注於與其他金融同業機構開展交叉銷售以及開發互聯網產品及創新金融服務。

分支機構網絡是「兩翼」營銷架構中的另外一翼。分公司是我們分支機構網絡的核心。自2016年初以來，我們戰略性地在直轄市及省會城市以及其他經濟發達地區的城市設立分公司。我們相信，我們的屬地化分支機構網絡在中國融資租賃行業具有領先地位。截至最後實際可行日期，我們已在北京、河南、廣東、浙江、福建、四川、遼寧、山東、湖北、安

徽、湖南、廣西、江蘇、陝西、重慶及江西設立合計17家分公司。我們計劃於2019年新設立至少三家分公司。截至最後實際可行日期，我們的分支機構網絡亦包括我們在香港、天津、山東、河北及上海等地設立的七家直接持有的附屬公司。我們的屬地化分支機構網絡有助於我們擴大市場覆蓋範圍，更高效地響應客戶需求，捕捉本地市場業務機會。

下圖顯示截至2018年12月31日我們屬地化團隊的地理分佈：



作為我們營銷策略的重要組成部分，我們積極與控股股東海通證券開展交叉銷售與協同營銷。我們是海通證券旗下唯一的租賃平台，與其開展交叉銷售有利於我們提升客戶忠誠度。我們與海通證券實現客戶及行業信息共享，從而提高營銷效率。例如，我們通過海通證券的在線客戶服務平台推廣我們的互聯網產品。此外，我們也通過海通證券的推薦，從其股權與債券承銷、併購重組、經紀及直接投資業務客戶中挖掘優質客戶。2016年、2017

年及2018年，海通證券向我們推介的客戶所帶來的收入分別為人民幣437.2百萬元、人民幣479.5百萬元及人民幣456.3百萬元，在我們收入總額中的比例分別為13.8%、11.9%及8.6%。

我們亦積極與產品生產商、汽車經銷商及代理商發展戰略合作關係，借助其在特定行業和地域的優勢地位推廣我們的服務。截至2018年12月31日，我們已經與45家戰略合作夥伴簽署戰略合作協議。根據該等協議，合作夥伴(當中包括)依據我們的需求向其客戶或業務夥伴推薦我們的服務與產品，並協助我們開展盡職調查。

信息技術

我們的信息技術系統是我們業務經營中不可或缺的一部分。我們致力於完善與公司組織架構和業務發展相適應的信息技術系統架構，在滿足現有業務經營需求的同時，為不斷增長的業務規模和新型的產品與服務提供技術支持。

我們的信息技術系統目前主要包括各業務系統、辦公系統及財務管理系統。我們的業務系統主要用於滿足立項、信用審批、簽約及資產管理等交易各環節中的技術需求，以實現完整的業務全流程管理。我們的業務系統目前主要由租賃業務系統、小微租賃業務系統、商用車業務系統、乘用車業務系統及互聯網業務系統構成。我們的辦公系統主要用於實現內部行政管理及外部信息發佈等功能。我們的財務管理系統主要用於支持財務會計的管理、報銷、預算等工作。

先進的信息技術基礎設施對管理各類風險至關重要。我們的信息技術系統採用冗餘架構設計，通過防火牆及終端安全防護體系規避惡意軟件及程序等安全威脅。我們通過信息技術系統對各項風險控制指標進行持續監控。我們於2016年成功上線中國人民銀行企業徵信系統，成為中國第一家通過接口報數程序接入中國人民銀行徵信系統的融資租賃公司。

目前，我們將部分信息技術系統的開發或維護工作外包予第三方。我們通過源代碼控制、訪問控制及我們與供應商的定期服務水平協議評估等措施，避免機密數據及商業秘密泄露，並對外包服務提供商的運營及財務方面的關鍵指標進行持續監控。我們每年投入大量資源提高信息技術系統的安全性及穩定性。2016年、2017年及2018年，我們在信息技術系統方面的資本開支分別為人民幣7.9百萬元、人民幣13.1百萬元及人民幣12.3百萬元。

主要客戶及供應商

2016年、2017年及2018年，來自我們五大客戶的收入佔我們收入總額不到10%。據董事所知，截至最後實際可行日期，概無董事、監事及其各自的聯繫人或任何持有超過本公司已發行股本5.0%的股東於我們的五大客戶中擁有任何權益。有關我們客戶的詳情，請參閱「— 客戶基礎」。

由於我們業務性質的原因，我們並無主要供應商。

融資能力

我們的融資渠道主要包括借款及發行債務工具。

營業紀錄期間，我們通過不同形式的借款為我們的業務運營提供資金，包括雙邊貸款、銀團貸款、我們所發行的收益憑證及關聯方發放的借款。截至2016年、2017年及2018年12月31日，借款餘額佔我們總負債的比例分別為69.4%、50.8%及44.8%。向我們提供各類借款的金融機構包括政策性銀行、國有銀行、股份制商業銀行、城商行、外資銀行及非銀行金融機構。我們亦通過銀團貸款獲取資金。截至2019年3月31日，我們的流動銀行借款及非流動銀行借款的未償還賬面值分別為人民幣16,705.1百萬元及人民幣14,079.2百萬元。截至上述日期，我們在63家國內外金融機構合計擁有授信額度人民幣760億元，其中未使用額度約為人民幣355億元。

營業紀錄期間，我們還積極開展直接融資，直接融資在債務總額中的比例不斷提升。截至2016年、2017年及2018年12月31日，直接融資餘額在我們債務總額的比例分別為20.0%、41.0%及48.1%。營業紀錄期間，我們主要通過發行各類票據、債券、商業票據及資產支持證券直接融資。截至2018年12月31日，固定期限中期票據、資產支持證券、短期融資券、公司債券、永續中期票據、超短期融資券、資產支持票據及非公開定向債務融資工具的本金餘額分別為人民幣3,400百萬元、人民幣9,040百萬元、人民幣2,250百萬元、人民幣3,700百萬元、人民幣1,200百萬元、人民幣3,000百萬元、人民幣2,847百萬元及人民幣3,300百萬元。

我們致力於持續優化資產負債組合、業務結構及財務指標，以提升主體信用評級及降低融資成本。根據中國公認評級機構上海新世紀的評級，2016年我們在中國的主體信用評級為AA+（展望正面），並於2017年4月進一步提高至AAA。我們主體信用評級的持續提升為進一步降低融資成本奠定了良好的基礎。

我們通過維持合理的資本負債比率水平管理資產負債表。我們合理利用資本槓桿，密切管理資產負債比率水平，以避免潛在的流動性風險。我們相信我們的資本負債比率在營業紀錄期間維持在合理的水平。

我們在拓展融資渠道及降低融資成本方面所採取的措施主要包括：

- 通過嚴格審慎的資本預算系統保持資金連續性及監控資金到期情況，以降低流動資金風險；
- 通過精簡資本管理流程，加強資金效率；
- 分散融資渠道以確保資本充足及平衡的資金組合；及
- 策略性地向多元化的境內及境外金融機構進行融資。

我們結合內部及外部業務環境的變動，定期審閱及調整我們的資金來源，以保證我們的資金得以持續有效地配合我們的業務及資產增長。我們通過定期監控我們的資產及負債

的到期情況管理我們的流動性風險。我們通過敏感性分析等工具識別和計量利率變化對我們經營的影響，並通過制定定期追踪及上報系統進一步加強分析利率環境及預測利率波動的研究能力。有關管理我們流動性及利率風險的更多詳情，請參閱「風險管理」及「財務信息」章節。

競爭

中國融資租賃行業的競爭日趨激烈。根據我們的獨立市場研究者及顧問弗若斯特沙利文的資料，截至2017年12月31日，中國共有9,090家融資租賃公司。我們的競爭對手主要為中國銀監會批准的融資租賃公司、商務部批准的內資試點融資租賃公司以及除我們外商務部批准的外商投資融資租賃公司。中國銀監會批准的融資租賃公司通常具有較強的股東背景及資金實力，是中國融資租賃行業的主要參與者。

我們亦在特定業務領域與其他金融機構或非金融機構展開競爭。例如，在個人消費金融領域，我們與包括銀行、小貸公司、個人消費金融公司及互聯網金融公司等在內的金融機構及金融服務提供商形成競爭；在飛機租賃領域，我們可能在採購新飛機、飛機出售以及資產組合購買等方面與境內外大中型飛機租賃公司、航空公司、飛機經紀公司及飛機製造商等形成競爭。

有關我們所經營市場及面臨競爭的詳情，請參閱「風險因素 — 我們在競爭日益激烈的市場中經營」及「行業概覽」。

知識產權

我們以「海通恒信」的名稱經營業務。我們獲海通證券許可合法使用海通證券標誌。

截至最後實際可行日期，我們在中國及香港分別註冊38項及一項註冊商標，並在中國註冊四個互聯網域名。有關詳情，請參閱「附錄六 — 法定及一般資料 — 有關我們業務的進一步資料 — 知識產權」。我們並無許可任何第三方使用我們的任何知識產權。我們於營業紀錄期間未曾遭受來自第三方的任何重大知識產權侵犯或侵犯指控。

保險

我們為我們的租賃相關資產購買財產保險，以彌補相關資產於租賃期間的任何損失或損害。按照租賃行業慣例，保險費用一般由我們的客戶支付，而本公司通常為相關保險的受益人。

根據中國行業慣例、我們經營業務的經驗、中國保險產品的可用性及自保險代理人取得的建議，董事認為我們已購買我們認為對營運屬必要及充分以及就我們營運所在行業而言屬慣常的保險。此外，我們的保單受標準扣除項目、除外責任及限制條款所規限。因此，

保險未必能涵蓋我們產生的所有損失，且我們無法保證不會產生或遭受超出保單限額或承保範圍的損失或索賠。請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 我們的投保範圍未必足以涵蓋潛在負債或損失」。

我們的保單一般與信譽良好的保險公司訂立，且我們每年審核與保險公司訂立的保險協議。

員工

截至2018年12月31日，我們共有1,435名員工。

下表載列截至2018年12月31日按職能劃分的員工明細：

	員工人數	佔總人數百分比
公司高管	8	0.6%
主營業務	885	61.6%
風險管理、法律及合規	407	28.4%
財務、會計、資金管理及稽核	55	3.8%
行政管理	52	3.6%
信息技術	28	2.0%
總計	**1,435**	**100.0%**

下表載列截至2018年12月31日按年齡劃分的員工明細：

	員工人數	佔總人數百分比
30歲或以下	725	50.5%
31至40歲	624	43.5%
41至50歲	78	5.4%
50歲以上	8	0.6%
總計	**1,435**	**100.0%**

下表載列截至2018年12月31日按學歷劃分的員工明細：

	員工人數	佔總人數百分比
碩士及博士	258	18.0%
本科	797	55.5%
大專及其他	380	26.5%
總計	**1,435**	**100.0%**

下表載列截至2018年12月31日按地區劃分的員工明細：

	員工人數	佔總人數百分比
上海	528	36.8%
中國其他地區及香港	907	63.2%
總計	**1,435**	**100.0%**

專業化及高素質的員工隊伍是我們長期發展的重要基石。我們致力於建立一個有競爭力、公平及與公司職位體系相匹配的薪酬及福利制度，以吸引和留任優質人才。我們於2015

年下半年完成薪酬激勵機制改革，採用的晉升體系不遜於投資銀行業廣泛應用的董事總經理等級制度，進一步拓寬了員工的職業晉升通道。我們開展人才梯隊建設，增強員工凝聚力和忠誠度，建立人才儲備、選拔、培養機制。我們注重提升員工專業技能，並建立了一套內容豐富、形式多樣的員工培訓體系。

我們根據中國適用的法律法規向員工提供基本養老保險、基本醫療保險、工傷保險、失業保險、生育保險及住房公積金。此外，我們於2017年12月為僱員採納年金計劃，我們每月須按僱員薪金及花紅的固定比例向年金基金供款。我們向員工提供補充醫療保險計劃及年度健康體檢等福利。

截至2018年12月31日，我們亦於中國自第三方人力資源公司僱用25名勞務派遣員工，以承擔行政及後勤職能。根據相關勞務派遣合同，第三方人力資源公司負責支付該等勞務派遣員工的薪酬、社會保險及住房公積金或其他員工福利等相關費用，而我們主要負責向第三方人力資源公司支付服務費。

營業紀錄期間，我們概無任何重大損害業務及形象的罷工、抗議或其他重大勞工衝突。本公司注重員工的價值，並已設立工會。我們相信我們將一直與員工保持良好關係。

物業

我們的公司總部位於上海市黃浦區南京東路300號名人商業大廈。截至最後實際可行日期，我們擁有一項總建築面積約472.3平方米的物業並擁有該物業對應面積為30.6平方米的一塊土地的土地使用權。此外，截至最後實際可行日期，我們在中國承租總計108項總建築面積約36,614.4平方米的物業，並在香港承租長江集團中心一項物業。

截至最後實際可行日期，概無單一物業佔我們合併總資產賬面值15%或以上。因此，本文件豁免遵守香港《上市規則》第5章及《公司(清盤及雜項條文)條例》附表三第34(2)段所述須根據《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條在估值報告載入所有土地或樓宇權益的規定。

自有物業

截至最後實際可行日期，我們已就我們在中國的一項總建築面積約472.3平方米的自有物業取得完整及有效的不動產權證。根據該等不動產權證，該等自有物業對應的土地使用權面積為30.6平方米。我們的中國法律顧問確認，我們擁有該等物業的法定所有權，因此有權佔用、使用、轉讓、出租、抵押或以其他方式處置該等物業。

自有土地

截至最後實際可行日期，我們擁有自有物業對應面積為30.6平方米的一塊土地的土地使用權。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國承租總計108項物業，總建築面積約3,614.4平方米，用作我們各屬地化團隊的辦公室。其中：

- 101處租賃物業(佔我們租賃物業總建築面積比例約93.8%)的出租方已提供相關租賃物業的房屋所有權證或其他有效權屬證明文件；及

- 7處租賃物業(佔我們租賃物業總建築面積比例約6.2%)的出租方未能提供該等租賃物業的房屋所有權證或其他有效權屬證明文件或業主就出租上述物業的合法授權證明。

根據中國法律，若租賃物業的出租方未擁有上述房屋的所有權或不能自業主獲得相關授權文件，則出租方無權出租上述房產。若第三方對該等房屋的所有權或出租權提出異議，可能影響我們繼續承租該等房產的權利。然而，董事及我們的中國法律顧問確認，基於下述理由，該等情形不會對我們的業務經營產生重大不利影響：(i)上述有業權瑕疵的租賃物業主要用於我們屬地化團隊的辦公室，而該等用途對房產並無特殊要求，(ii)在發生停用或搬遷情形時，我們在同等條件下可在較短時間內尋找到符合要求的可替代租賃房產，且有關支出亦不會重大。

此外，董事認為，即使業主取得相關所有權證書，七處瑕疵租賃房產的租金成本亦不會有大幅變動。

截至最後實際可行日期，我們亦在香港長江集團中心承租一項物業。該物業用作辦公用途。

法律及監管

許可規定

我們主要在中國經營業務，因此須遵守中國相關監管規定。董事及中國法律顧問確認，於營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守相關中國監管規定和指引，且除「— 監管不合規事宜」另有披露者外，我們已根據中國法律法規獲得在中國運營所需的所有批准、牌照及許可。我們在中國的經營所需的批准、牌照及許可主要包括

國家工商行政管理總局地方分局、商務部及其他中國政府機構出具的企業營業執照、外商投資企業批准證書及醫療器械經營許可證。本公司及海通恒信融資租賃所持醫療器械經營許可證的有效期分別至2022年3月16日及2022年6月12日。關於無到期日的其他牌照及許可證，牌照及許可證本身並無指出任何到期日，簽發機關亦無就到期日作出進一步指示。

法律訴訟

於營業紀錄期間，我們在日常業務過程中不時涉及法律訴訟。該等法律訴訟大部分為我們作為原告就收回應收融資租賃款或應收賬款向客戶所提起的訴訟。我們作為被告所涉及的法律訴訟主要與我們與融資租賃或保理客戶間產生的業務合同糾紛有關。截至最後實際可行日期，我們沒有作為被告或仲裁被申請人，且索償金額在人民幣5.0百萬元以上的尚未審結的重大訴訟或仲裁案件。

董事及中國法律顧問確認，截至最後實際可行日期，我們及我們的董事均未遭受可能單獨或共同地對我們的業務、財務狀況、經營業績或聲譽產生重大不利影響的未決法律訴訟或潛在訴訟威脅，且我們的董事、監事及高級管理人員概無牽涉任何重大訴訟、仲裁或行政程序。

截至最後實際可行日期，我們涉及如下未判決訴訟，對各被告人的索償金額均超過人民幣100.0百萬元。

與靈石銀源煤焦開發有限公司的保理合同糾紛

2017年12月，我們與靈石銀源煤焦開發有限公司(「銀源」)訂立保理合同，銀源向我們轉讓其與華熙礦業有限公司(「華熙」)所訂兩份購煤協議而應收華熙的款項合共人民幣200百萬元(「銀源應收款項」)，並且會分四期向我們支付人民幣13.6百萬元的服務費。根據保理合同，我們授權銀源代表我們催收應收華熙款項，而銀源須於2018年12月26日向我們償還應收款項人民幣200百萬元。2017年12月，我們亦與永泰能源股份有限公司(「永泰」)訂立擔保合同，銀源根據保理合同的還款由永泰擔保。華熙為永泰的附屬公司及銀源的少數股東。根據保理合同，倘銀源未按時間還款或違反擔保人與我們或關聯方訂立的融資合同，則銀源須購回未償還的應收款項。

2018年7月，永泰拖欠數項債務，導致須提前償還保理合同的款項，而銀源無法按時還款。2018年10月，我們向上海金融法院針對銀源、華熙及永泰提起訴訟，要求全數索償未償還應收賬款及服務費總額約人民幣203.4百萬元。我們亦針對銀源及永泰向上海金融法院提出財產保全申請。截至最後實際可行日期，該案件已進入初審階段。

截至最後實際可行日期，我們保理合同的剩餘風險總敞口為人民幣200.0百萬元。根據我們的五級分類標準及撥備政策，我們目前將銀源該筆應收款項分類為「關注」類。截至最後實際可行日期，我們計提減值損失撥備約人民幣55.3百萬元，佔剩餘風險總敞口27.7%。我們作出以上分類及撥備是由於我們認為應收銀源的款項符合「關注」類的核心標準，原因如下：(i)發生須提前還款的情形時，我們已收到保理合同四期服務費中兩期的付款；(ii)發生須提前還款的情形後，我們已及時要求銀源與永泰付款，並已收到保理合同第三期服務費的付款；及(iii)截至最後實際可行日期，上海金融法院已根據我們的財產保全申請扣押永泰所持六個被投資方的股權。

與華信泰如國際新能源有限公司的保理合同糾紛

2017年9月，我們與某公司及華信泰如國際新能源有限公司(前稱華信石油(廣東)有限公司)(「華信石油」)簽訂了一份保理合同(「華信保理合同」)。根據華信保理合同，合同公司(為華信石油及華信能源的獨立第三方)向我們轉讓其對華信石油的應收賬款(「華信應收賬款」)並支付服務費；作為對價，我們向合同公司支付人民幣500.0百萬元並提供保理服務。華信應收賬款金額為人民幣500.0百萬元，於2018年9月28日到期。此外，我們與上海華信國際集團有限公司(「華信能源」)簽訂了擔保合同，華信能源承諾對華信石油在華信保理合同項下負有的債務承擔連帶擔保責任。華信石油為華信能源的附屬公司。

2018年3月，我們得知中國華信能源有限公司(華信石油及華信能源的母公司)董事長被調查，並判斷該事件可能對華信石油的償債能力造成不利影響。因此，我們於2018年4月向上海市高級人民法院針對華信石油及華信能源提起訴訟，要求華信石油向我們支付華信保理合同項下華信應收賬款人民幣500.0百萬元及違約金50.0百萬元。我們同時要求華信能源對華信石油的債務承擔連帶清償責任。於同日，我們向上海市高級人民法院對華信石油及華信能源提出財產保全申請。截至最後實際可行日期，上海市高級人民法院已完成財產保全工作，而該案件已進入初審階段。

截至最後實際可行日期，保理合同的剩餘風險總敞口(即保理交易的全部剩餘應收賬款減去保證金及買方和賣方支付的其他款項)為人民幣500.0百萬元。華信應收賬款分類為「關注」類。截至最後實際可行日期，我們計提減值損失撥備約人民幣138.4百萬元，佔剩餘風險總敞口27.7%。我們作出上述分類及撥備是由於我們認為華信應收賬款符合「關注」類的核心標準，原因如下：(i)截至最後實際可行日期，上海市高級人民法院已完成財產保全並扣押華信石油及華信能源之若干股權、股票、銀行存款及房地產資產，包括華信能源所持上海

華信證券有限責任公司全部股權，被扣押財產總值預計足夠償還保理合同的剩餘風險總敞口；(ii)我們已向上海市高級人民法院提出追加財產保全申請，扣押華信能源所持華信期貨股份有限公司的全部股權；及(iii)我們正與華信石油商討其提出的還款計劃。上海華信證券有限責任公司、華信期貨股份有限公司及華信石油的控股人士相同。未來我們將視情況調整分類及撥備。

與遼寧輝山乳業集團豐源牧業有限公司的融資租賃合同糾紛

2016年11月，我們與遼寧輝山乳業集團豐源牧業有限公司(「輝山豐源」)簽訂了一份融資租賃回租協議(「融資租賃回租協議」)，租賃資產為227件牧場設備，輝山豐源為中國輝山乳業控股有限公司(「輝山乳業」)的附屬公司。該協議約定合同總額共計約人民幣340.9百萬元，租期為36個月，於2019年11月到期。根據輝山豐源與我們依照融資租賃回租協議訂立的資產轉讓協議，我們(出租人)已從輝山豐源(承租人)取得227件牧場設備(租賃資產)的法定所有權，可於租期內持有該法定所有權。根據輝山豐源提供的由第三方評估機構出具的評估報告，作為租賃資產的227件牧場設備於2016年11月20日的估值總額約為人民幣323.5百萬元。輝山豐源於2017年2月償還融資租賃回租協議的第一期租金。

2017年3月，輝山乳業的股價大幅下跌，輝山乳業與其債權人的會議說明輝山乳業正面臨流動資金困難。為確保我們於融資租賃回租協議的權利，我們向輝山豐源及輝山乳業發出加速付款通知及履約通知，但彼等未有切實履行該等通知所訂明的責任，違反了融資租賃回租協議。我們亦要求輝山豐源額外提供擔保物，但其並未提供。因此，根據融資租賃回租協議及適用的中國法律，我們於2017年4月24日向上海市第二中級人民法院針對輝山豐源及其關聯公司提起訴訟，要求輝山豐源向我們支付融資租賃回租協議項下全部剩餘租金約人民幣301.5百萬元以及逾期利息(按全部剩餘租金的每日萬分之五計算)。我們同時要求輝山豐源的三家關聯公司(包括輝山乳業)，對輝山豐源的債務承擔連帶清償責任。於同日，我們亦向上海市第二中級人民法院提出財產保全申請。2017年5月，輝山豐源未有支付到期的第二期租金。截至最後實際可行日期，融資租賃回租協議中有八期租金已逾期，輝山豐源未償還租金總額約為人民幣301.5百萬元。

截至最後實際可行日期，上海市第二中級人民法院已經作出一審判決支持我們的訴訟

請求。輝山乳業已就一審判決提起上訴，目前案件在二審程序中。此外，輝山乳業及其附屬公司正在進行重整，但債權人及出資人尚未批准正式重整計劃。

截至最後實際可行日期，我們與輝山豐源所訂租賃協議的剩餘風險總敞口(即全部剩餘本金減去保證金及承租人支付的其他款項)為人民幣261.9百萬元。根據我們的五級分類標準及撥備政策，我們目前將輝山豐源該筆應收融資租賃款分類為「次級」類。截至最後實際可行日期，我們計提減值損失撥備約人民幣104.8百萬元，佔剩餘風險總敞口40.0%。我們密切監控輝山乳業的重整程序，並根據輝山豐源及輝山乳業的還款能力適時調整分類，可能進一步作出撥備。

監管不合規事宜

我們須遵守中國的監管機構(包括但不限於商務部、國家外匯管理局、國家稅務總局、國家工商行政管理總局及其各自地方機構和辦事處)頒佈的多項監管規定及指引。於營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，我們或我們的員工並無因涉及重大監管不合規事宜而遭受監管處罰。

我們會不時捲入監管不合規事件中。以下載列自營業紀錄期間起直至最後實際可行日期的不合規事件以及我們所採取的主要補救或整改措施詳情。

不合規事件	我們採取的主要補救或整改措施
營業紀錄期間至最後實際可行日期，本公司通過第三方人力資源公司為我們分公司的員工代為繳納社保及住房公積金。我們的附屬公司海通恒運、蓬萊市恒世置業有限公司及隆堯縣昱通工程項目管理有限公司沒有就繳納社保和住房公積金而與當地政府機構進行賬戶登記，而是通過第三方人力資源公司為其員工代為繳納社保及住房公積金。此種安排與相關中國法律的現有規定不完全相符。	本公司、海通恒運、蓬萊市恒世置業有限公司及隆堯縣昱通工程項目管理有限公司與第三方人力資源公司訂立的此類代繳安排主要是為了使員工可以在員工工作地點直接享受社保和住房公積金福利。 基於以下原因，我們的中國法律顧問確認我們被有關政府機構處以行政處罰的可能性較低： • 本公司及附屬公司自2016年1月1日以來未因其與第三方人力資源公司的代繳安排受到任何行政處罰； • 本公司、海通恒運、蓬萊市恒世置業有限公司及隆堯縣昱通工程項目管理有限公司已經通過與第三方人力資源公司的代繳安排為員工按時、足額交納了社保和住房公積金。根據上海市社會保險事業管理中心於2019年2月25日提供的確認，截至2018年12月31日本公司無欠繳的情形； • 經與海通恒運的社保主管部門確認：知悉海通恒運目前通過第三方人力資源公司的賬戶為海通恒運員工繳納社保及住房公積金的情形，不會對該等行為進行處罰；及 • 經與海通恒運的住房公積金管理部門確認：不會對海通恒運不開立住房公積金賬戶而是委託第三方繳納住房公積金的情形進行處罰；如企業已為全部員工足額繳納住房公積金，則不會對過往未辦理該登記的情況進行處罰。

不合規事件	我們採取的主要補救或整改措施
	本公司和海通恒運正採取補救措施糾正該不合規事件。2018年上半年，約270名海通恒運員工轉移至海通恒信融資租賃，該公司的聯繫人持有社保及住房公積金的繳納賬戶，預計2019年6月30日前海通恒運的所有餘下員工將轉移至海通恒信融資租賃。
根據相關中國法律法規，從事第三類醫療器械融資租賃的企業必須獲得有關許可證。我們的附屬公司海通恒信融資租賃於營業紀錄期間及截至2017年6月12日在沒有獲得醫療器械經營許可證的情況下開展了融資租賃業務。	海通恒信融資租賃於2014年7月在上海自由貿易區成立。由於自貿區內企業申請該許可證的規定和流程當時尚在發展中，海通恒信融資租賃未取得醫療器械經營許可證。海通恒信融資租賃於2017年6月13日獲得該許可證。 基於以下原因，我們的中國法律顧問確認海通恒信融資租賃被有關政府機構處以行政處罰的可能性較低： • 海通恒信融資租賃在營業紀錄期間符合申請醫療器械經營企業許可證的要求，只是缺少辦理申請的手續； • 負責監管海通恒信融資租賃所經營醫療器械業務的監管機關認可，海通恒信融資租賃過往經營中並未發生過經營醫療器械質量方面糾紛，並表示不會在沒有上述糾紛的情況下對海通恒信融資租賃主動採取行政處罰程序； • 醫療器械的融資租賃業務絕大多數為售後回租交易，即由承租人負責採購醫療器械設備，而與海通恒信融資租賃訂約的承租人主要為公立醫院或地方衛生部門，根據中國法律有責任採購有註冊證書及產品質量符合使用目的的醫療器械。根據有關的融資租賃協議，承租人為設備的原購買人或指示出租人購買指定設備然後承租，出租人不對所租賃設備的缺陷(包括品質缺陷)負責，且承租

不合規事件	我們採取的主要補救或整改措施
	人同意就有關的缺陷引致出租人的損失作出賠償； • 海通恒信融資租賃目前已經獲得醫療器械經營許可證，並且從未受過任何政府機關處罰； • 海通恒信融資租賃於2017年7月18日收到上海市食品藥品監督管理局(「上海市食品藥品監督管理局」)的函件，確認自海通恒信融資租賃成立日期起至2017年6月26日，未有上海市食品藥品監管機構因海通恒信融資租賃違反適用醫療設備法律及法規而對其施加任何行政處罰的情形；及 • 根據一份上海市公共信用信息服務平台的報告，自2017年1月1日至2018年12月31日，未有上海市食品藥品監管機構因海通恒信融資租賃違反適用醫療設備法律及法規而對其施加任何行政處罰的情形。 在發生上述事件後，海通恒信融資租賃目前已加強了對各類業務許可證的管理，為員工提供法律與合規方面的培訓，並定期審查其業務和經營所需的許可證的有效性。

由於(i)知悉上文披露的事件後，我們採取了各項措施糾正不合規事件，而截至最後實際可行日期，所有該等不合規事件已經或正在被糾正；(ii)我們已採取內控措施防止同類事件再次發生；及(iii)經我們的中國法律顧問確認，海通恒信融資租賃被有關政府機構處以行政處罰的可能性較低，因此我們的董事認為我們有充足有效的內控以預防同類不合規事件在未來再次發生。

監管檢查

商務部等中國監管機構及其各自地方機構和辦事處會就我們遵守適用法律、法規、指引及監管規定的情況進行定期或臨時視察、檢查及查詢。

董事確認，於營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，並無重大監管檢查事宜或重大監管不合規事宜。