

業 務

我們的使命

我們的使命是為中國科技和新經濟公司提供高效的融資租賃解決方案和金融服務，以推動它們於不同階段的發展。

概覽

根據弗若斯特沙利文報告，就於2018年自科技和新經濟公司產生的收益百分比而言，我們是服務中國科技和新經濟公司的先行者。我們通過採用以客戶為本的業務模式和在高效的風險管理系統的支持下，提供高效的融資租賃解決方案和多樣化的諮詢服務，以滿足科技和新經濟公司於不同發展階段的金融服務需求。截至2019年6月30日，我們已服務超過750名承租人，而其中超過95%是科技和新經濟公司，並已開展了超過1,200個融資租賃項目，放款總額高達約人民幣156億元。

我們已獲得中國融資租賃行業的廣泛高度認可。我們於2017年獲中國金融領域官方媒體《金融時報》評選為「年度最具成長性公司」。於2015年和2016年，我們連續兩年獲中國外商投資企業協會租賃業委員會評為「年度租賃公司」。中國外商投資企業協會是中國融資租賃行業的主導行業協會。此外，我們的總經理何融峰先生於2017年被中國外商投資企業協會租賃業委員會評為「融資租賃年度人物」。

我們專注於為中國科技和新經濟公司提供服務，因為我們相信他們擁有巨大的增長潛力，並從他們對於高效融資服務的需求很多未被滿足這一境況下看到巨大商機：

- 根據弗若斯特沙利文報告，從2018年到2023年，中國科技和新經濟公司的總市場規模預期按複合年增長率16.8%增長。根據弗若斯特沙利文報告，中國科技和新經濟公司的總市場規模在中國國內生產總值中的佔比由2014年的14.3%增加至2018年的17.5%，並預計於2023年前進一步增長至26.0%。
- 中國科技和新經濟公司對於高效融資服務的需求很多尚未被滿足。中國傳統主流金融機構並不主要專注於服務科技和新經濟公司（尤其是帶有輕資產業務模式的科技和新經濟公司）以及妥善評估和回應科技和新經濟公司的風險狀況。此外，鑒於該等投資者追求投資回報、設有投資期限或要求對管理層具有影響力，對大部分科技和新經濟公司而言僅依賴私募股權和創業資本以撥支其發展的成效可能不高或是不切實際的做法。

業 務

我們過往的成功與合天時享地利有很大關係。通過策略性選址一般被稱為中國硅谷的北京中關村，以及利用我們對科技和新經濟公司和行業的特徵和發展模式的深厚見解，我們一直專注於為大通訊、大環境、大健康、大智造、大消費等新興和快速增長行業中的公司提供高效的融資租賃解決方案和諮詢服務。通過設立完善的風險管理架構、政策、流程和工具，我們處於有利位置將風險敞口縮窄，同時滿足客戶的資金需要。尤其是，我們不僅評估客戶過往的運營業績和財務狀況，也考慮到他們的未來增長潛力，我們相信這種做法使我們在評估科技和新經濟公司是否適合進行債務融資時具備新觀點和寶貴意見。我們的融資租賃解決方案和諮詢服務不但能滿足客戶的資金需求，也在若干情況下致力於幫助客戶達成他們的各項業務目標，例如提高銷售量和優化業務模式。

於往績記錄期間，我們成功從客戶的業務增長中受惠，業務運營經歷穩定增長。我們的總收益由2016年的約人民幣318.0百萬元增加至於2018年的人民幣412.8百萬元，複合年增長率為13.9%，並由2018年6月30日前六個月的約人民幣180.9百萬元增加至2019年6月30日前六個月的人民幣250.1百萬元，增長率為38.2%。年度利潤自2016年的約人民幣82.6百萬元增加至2018年的人民幣119.0百萬元，複合年增長率為20.0%，而期間利潤則自2018年6月30日前六個月的約人民幣54.8百萬元增加至2019年6月30日前六個月的人民幣74.2百萬元，增長率為35.3%。截至2016年、2017年和2018年12月31日以及2019年6月30日，我們的不良資產率均處於相對較低水平，分別為0.7%、1.5%、1.3%和1.4%，我們相信，此反映我們風險管理的成效。

我們的競爭優勢

我們相信以下競爭優勢助力我們取得成功，使我們有別於競爭對手並有助於未來實現顯著增長。

為中國科技和新經濟公司提供高效融資租賃解決方案的先行者

根據弗若斯特沙利文報告，我們在策略上致力為科技和新經濟公司提供高效融資租賃解決方案和金融服務，是行業的先行者。我們希望通過高效的融資租賃解決方案和多樣化的諮詢服務為客戶提供資金和幫助，成就創業者的夢想。

我們貼合我們的業務模式和重點，在中國科技和新經濟行業內建立起了一定規模的客戶基礎。截至2019年6月30日，我們已累計為超過750名承租人提供服務，其中超過95%的客戶來自科技和新經濟行業。我們致力培育來自大數據、大環境、大健康、

業 務

大智造及大消費等發展最迅速的行業的客戶。截至2019年6月30日，我們已開展了超過1,200個融資租賃項目，放款總額高達約人民幣156億元。

憑藉多年的運營經驗和全面的風險管理系統，我們已做好準備服務正在蓬勃發展的科技和新經濟公司。科技和新經濟公司普遍存在的風險狀況與傳統行業不同。為應對該等不同風險，我們已制定一套業務策略和風險管理系統，協助我們妥善服務科技和新經濟公司。為取代均一風險管理法，我們會考慮科技和新經濟公司的獨有特徵和發展模式（如創新的業務模式、對投資業務運營存在殷切需求、輕資產結構以及專業性較強並可用作抵押品或租賃物的資產）。基於我們對大量的過往融資租賃交易和其中風險的分析，我們的風險管理工具能有效和高效地檢測和監察科技和新經濟公司的風險，而且從業務發展角度來看，我們尤其重視有關客戶在相關發展階段的增長潛力和財務狀況的評估。穩健的風險管理架構、政策、流程及工具為我們提供信心和決心，以滿足科技和新經濟公司未被充分滿足的融資需求。此外，我們的融資租賃解決方案不僅使我們把握客戶在不同發展周期為我們帶來的多種商機，而且可提高客戶黏性並使我們能更有效地自客戶的持續增長獲益。

帶有高效融資租賃解決方案的以客為本業務模式和多樣化的諮詢服務，促進客戶的增長

我們已採用以客為本的業務模式，據此，我們在不同發展階段均會緊密跟進並服務客戶。我們的客戶群與金字塔相似，包括私人初創公司至相對較少數的市值數十億美元的公眾公司。我們於客戶的發展初期協助他們向行業頂端發展，而我們亦藉此獲得有關如何令科技和新經濟公司取得成功的寶貴見解。我們會在發展初期利用這些見解來改善我們的業務運營並與我們的客戶分享這些見解，繼而創造一個良性循環。

我們的融資租賃解決方案令我們在協助客戶發展中扮演一個積極的角色。融資租賃形式十分切合科技和新經濟公司不斷變化和多樣化的業務需求，因為融資租賃較具靈活性，其結構可視乎客戶的行業、業務模式、發展階段和流動資金狀況組成。儘管我們的融資租賃解決方案主要採用直接租賃和售後回租兩種形式，在若干情況下，我們的融資租賃解決方案包含不同功能，旨在滿足客戶在資金、促銷和業務模式優化等多方面需求。請參閱「－業務運營－融資租賃解決方案－融資租賃解決方案的功能」。

業 務

此外，為使科技和新經濟公司達成更快速和可持續的增長，我們提供多樣化的諮詢服務，例如政策諮詢以及管理和業務諮詢。我們向客戶介紹他們可能有資格獲得的政府補貼和扶持計劃，並協助客戶準備申請文件。我們亦與若干第三方諮詢公司合作分析客戶運營所涉及的多個層面，包括業務模式、增長策略、運營管理、財務報告、財務顧問、人力資源管理和內部監控，並與客戶分享分析結果，協助他們進行改善和發展。

我們相信，融資租賃解決方案和諮詢服務的功能可加深我們的行業知識、建立我們經驗豐富和作為科技和新經濟公司首選合作夥伴的形象，並使我們在獲取客戶和維持客戶黏性方面較競爭對手享有先機。

審慎而高效的風險管理

我們針對科技和新經濟公司與傳統行業不同的風險狀況和獨有特徵，制定了有效和高效的風險管理系統以向他們提供服務。有關特徵包括創新的業務模式、對投資業務運營存在殷切需求、輕資產結構（主要包括無形資產）以及專業性較強並可用作抵押品或租賃物的資產。

由於我們已經分析了來自超過750名承租人逾1,200個租賃項目的資料，加上我們的各項風險管理架構、政策、流程和工具，我們已做好準備控制有關科技和新經濟公司的風險。

我們的風險管理措施從客戶篩選、項目評審到租後管理和租賃物處置，全面覆蓋了租賃項目的整個生命週期。為妥善應對科技和新經濟公司上述特徵所帶來的風險，我們通過評估行業前景以及客戶的行業地位、過往業務和財務表現，審慎的挑選我們所服務的行業和客戶。我們已採納一套風險管理工具（包括項目盡職調查報告、項目審核報告、租賃物報告和主體信用評級模型）以協助我們的專業人員作出決策。我們也實施了一套專業開放的風險評估流程，旨在準確地識別潛在風險敞口，盡量降低欺詐的可能。我們於租賃項目批准後會繼續進行風險管理，在整個租賃期間內監察租賃項目，並重點留意租賃物的狀況、客戶的業務運營和我們應收融資租賃款的分類情況。在客戶出現違約的情況下，我們努力通過處置租賃物盡可能減小我們的損失。有關我們在管理租賃及出售租賃物方面的工作詳情，請參閱「風險管理－信用風險管理－租後管理」。

業 務

我們相信我們於往績記錄期間的穩健信用表現印證了我們風險管理架構、政策、流程和工具的高效穩健。截至2016年、2017年和2018年12月31日以及2019年6月30日，不良資產率(定義為截至相關日期不良資產佔應收融資租賃款總額的百分比)分別為0.7%、1.5%、1.3%和1.4%。

不斷擴大且高質量的客戶群

我們已建立起了高質量並不斷擴大的客戶群。自成立起運營近七年，我們已為科技和新經濟行業中超過750名承租人提供服務。我們選址於一般被稱為中國硅谷的北京中關村。這裏集聚了眾多國際知名高科技公司、創業公司以及世界領先的高等教育和研究機構。因此我們相信，我們較許多競爭對手而言擁有更優質的科技和新經濟公司客戶群。我們已在京津冀一體化區域服務了大量的科技與新經濟企業。我們的客戶還位於中國許多其他高度發達地區，例如長三角地區(包括江蘇省、浙江省和上海市)和粵港澳大灣區。截至2019年6月30日，我們累計開展了1,200多個融資租賃項目，放款總額高達約人民幣156億元。我們於往績記錄期間單一最大融資租賃項目的本金金額約為人民幣140.0百萬元。我們提供高效融資租賃解決方案和多樣化的諮詢服務的良好往績為我們挽留大量客戶。截至2019年6月30日，我們約28.1%的承租人為回頭承租人。於2018年，我們自相關回頭承租人獲得58.9%收益。

我們相信，我們的影響力、聲譽和口碑可以更好的吸引新客戶，並增強我們與客戶牢固而穩定的合作關係。我們也和投資基金、行業協會、高科技產業園區以及商業銀行緊密合作，以部署多項營銷和推廣活動(包括客戶分享會以及行業大會和競賽)，作為我們總體獲客戰略的一部分。舉例而言，我們於2018年與中關村管理委員會聯合舉辦「中關村國際前沿科技創新大賽」，吸引了具備行業領先技術和強大獨立研發實力的公司。我們與199名潛在客戶保持聯繫，並決定跟進與其中過半數的潛在客戶的聯繫。我們也舉辦行業內專業性的賽事，以物色專業的科技和新經濟公司。舉例而言，我們於2018年舉行「第四屆環保創新創業大賽」，我們藉此與44名潛在客戶保持聯繫，其中部分潛在客戶已成為我們的客戶並於其後與我們訂立融資租賃協議。

業 務

富有遠見且經驗豐富的管理和業務團隊，以及控股股東的支持

我們的管理團隊富有遠見，並具有扎實的行業專業知識和良好的創業經歷和業績。我們的執行董事平均擁有超過十年的相關行業經驗。具體而言，我們的總經理何融峰先生在融資租賃行業積累了超過15年的行業經驗，並於2017年被中國外商投資企業協會租賃業委員會評為「融資租賃年度人物」。我們深信，我們的管理團隊會繼續制定成功的業務策略、高效管理運營風險並把握機遇進一步推動本公司的發展。

我們的職能部門也由高質素的人才組成。截至2019年6月30日，我們約30%的業務人員在我們服務的若干產業當中擁有豐富經驗。除他們對行業的專業知識外，我們穩定的骨幹成員團隊於任職多年期間亦積累了一手項目評估經驗。大部分高級管理團隊成員、職能部門主管和我們項目評審委員會的主要委員會成員自2013年起一直於本集團任職。由於我們在與科技和新經濟公司進行交易時更趨成熟，我們的骨幹成員團隊也已在科技和新經濟公司的不同風險狀況中識別風險方面積累豐富經驗，從而進一步提升我們服務科技和新經濟公司的整體能力，創造良性循環。我們相信我們有能力留住相關專業人士，使我們在服務科技和新經濟公司的過程中累積深入見解。

控股股東中關村集團是北京市政府運用市場化手段配置創新資源的國有企業。截至2018年12月31日，中關村集團的總資產約達人民幣1,322億元。此外，中關村集團已獲得AAA級別的長期信用評級。作為中關村集團唯一的融資租賃平台和重要的科技融資解決方案板塊，我們受益於中關村集團品牌的廣泛知名度以及各項資源支持。我們相信可憑藉中關村集團和其附屬公司的支持及與其業務板塊的業務協同，將進一步加強我們滿足客戶融資需求的能力，不斷提升我們的品牌價值及影響力。

我們的業務策略

我們擬採取下列策略以鞏固我們的市場地位並進一步發展我們的業務。

擴大客戶群規模

我們在中國的科技和新經濟行業已經建立了聲譽卓著的客戶基礎。我們打算通過提供高效和有效融資租賃解決方案的功能和性能、優化我們的諮詢服務以及提升我們的銷售和市場推廣能力。

業 務

我們還計劃將我們的業務範圍擴展至我們目前服務的地區之外。我們計劃進一步鞏固我們於京津冀一體化區域的客戶群，同時進一步滲透至中國其他培育和孕育越來越多的科技和新經濟業務的地區，例如粵港澳大灣區和長三角地區。

提升風險管理能力

為了保持風險管理的競爭優勢，我們計劃通過開發一套全面的風險管理系統（預期將於2019年年底前上線運行），加強我們在金融科技方面的實力。作為風險管理工具的一部分，該系統將獨立於業務管理系統，為反欺詐、風險評估、風險預警活動的持續迭代優化提供有力支撐，從而提升風險管理效率並降低風險敞口水平。

數據層上，我們的風險管理系統將實現包括客戶基本信息、項目審批信息、租賃協議信息、客戶違約信息在內的信息全面數據化，同時，我們擬與大數據服務供應商合作，為我們的模式接入包括監管備案、司法判決和中國人民銀行信用信息徵信在內的外部數據。引擎層上，我們將在已建立的風險管理工具（如主體信用評級模型）基礎上，繼續完成開發其他風險管理工具（如反欺詐模型、債項評級模型、租賃物管理模型和風險預警模型）。我們計劃利用這些模型，為科技和新經濟公司量身定製風險管理報告。我們相信，這些模型和報告將能為我們的風險評估人員提供寶貴的參考意見，協助他們作出更知情的風險管理決定。

此外，我們將加強對租賃項目全生命周期的管理能力。第一，我們擬運用主體信用評級模型和反欺詐模型，按照行業和客戶業務規模建立客戶評選標準和門檻。第二，我們擬進一步優化項目審批流程和釐清各部門的權限，從而提升項目評審效率。第三，我們擬根據對客戶信息的分析，加強對租賃本金的控制，從而限制風險敞口和對任何單一客戶的依賴。第四，我們擬建立風險預警分級系統，協助我們更迅速地識別並處置客戶或租賃物在租賃期間內的重大不利變動。在主體信用評級模型、債項評級模型和風險預警分級系統的支持下，我們有意在頻率、重點和解決方式等方面採納不同的租後管理措施。

業 務

深耕科技和新經濟行業

我們相信，科技和新經濟行業蘊含無數未被發現的市場機遇。我們將繼續專注於為科技和新經濟公司提供服務，並致力鞏固我們的市場地位。我們計劃搶佔更多市場份額，提升我們在主要目標行業中的地位，並在新的發展機會出現時在這些行業中垂直擴展業務。憑藉我們深厚的行業專業知識和強大的風險管理能力，我們也有意優化我們的業務模式和服務類型，以把握新的商機。例如，我們計劃持有與專業投資機構合作的股權投資基金的少數權益。有關股權投資基金可考慮對若干具有高價值和發展潛力的公司作出少數股權投資。我們計劃透過結合潛在股權融資和債務融資，並進一步提升我們的服務理念，更好地滿足客戶對金融服務的需要，從而加強客戶的忠誠度。憑藉服務科技和新經濟公司的豐富經驗以及對客戶的全面了解，我們相信我們將得以自該等投資受惠以及分享客戶的增長。

建立優秀而專業的業務團隊

我們認為，我們的成功主要歸功於我們建立優秀而專業的業務團隊的能力。我們將會繼續招聘更多具備豐富行業知識、跨學科知識和資質的人才，從而擴大業務團隊。為鼓勵員工積極投入工作，我們也計劃加強我們所提供薪酬待遇的競爭力，採納嚴謹的、基於員工表現的中長期激勵計劃。

我們持續執行和優化我們的導師計劃。在這計劃下，我們會為每名新員工指派一名導師，協助他們盡快學習公司業務模式，適應和了解我們的企業文化以建立歸屬感。我們相信，這一計劃將提升員工的工作效率和忠誠度。

針對普通員工，我們將持續為員工提供專業化的內、外部培訓，協助他們提升專業技能並緊跟市場最新發展趨勢。針對中高層管理者，我們會結合多樣化的管理培訓，幫助持續提升其管理水平。與此同時，我們也鼓勵員工參與個性化的培訓和再教育計劃。我們最近推出一項計劃來鼓勵員工參加對他們自身事業發展有利的外部專業培訓，並為員工提供培訓資金支持。

業 務

業務運營

根據弗若斯特沙利文報告，就於2018年自科技和新經濟公司產生的收益百分比而言，我們是服務中國科技和新經濟公司的先行者，並是最為專業的融資租賃公司。我們採用以客為本的業務模式，是中國的融資租賃公司先行者之一，專門為科技和新經濟公司提供高效的融資租賃解決方案和多樣化的諮詢服務。我們的融資租賃解決方案主要採用直接租賃和售後回租兩種形式，在若干情況下，這兩種模式分別擁有不同的功能來滿足不同客戶的業務需要。此外，我們提供多樣化的諮詢服務，包括政策諮詢以及管理和業務諮詢，協助我們的客戶快速發展。下表載列我們於所示年度／期間按服務劃分的收益。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2016年		2017年		2018年		2018年		2019年	
	金額	佔收益 百分比	金額	佔收益 百分比	金額	佔收益 百分比	金額	佔收益 百分比	金額	佔收益 百分比
	(人民幣千元，收益百分比除外)									
融資租賃利息收入										
直接租賃	53,856	16.9	76,716	21.4	89,796	21.8	45,880	25.4	45,898	18.3
售後回租	199,640	62.8	207,055	57.7	250,775	60.7	109,174	60.3	158,730	63.5
諮詢費收入	64,550	20.3	74,810	20.9	72,212	17.5	25,860	14.3	45,423	18.2
總計	318,046	100.0	358,581	100.0	412,783	100.0	180,914	100.0	250,051	100.0

我們為各科技和新經濟行業（如大數據、大環境、大健康、大智造以及大消費）的客戶提供解決方案和服務。請參閱「業務運營－客戶行業分類」。

融資租賃解決方案

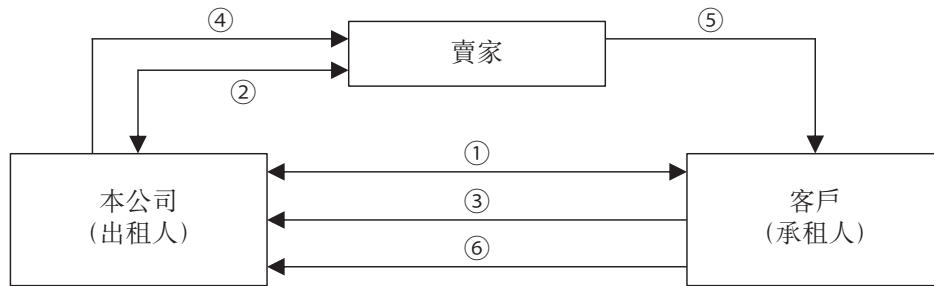
租賃模式

直接租賃

在直接租賃模式下，我們向賣家購買客戶指定的租賃物，並指示賣家直接將租賃物交付至客戶的場所。客戶將於接收租賃物後取得租賃物的實際佔有，在驗收、安裝和測試後隨即可使用租賃物，並開始定期向我們支付租金。與此同時，我們在租期結束前保留法定所有權，而客戶會於租期結束時付款並取得租賃設備的法定所有權。

業 務

下圖顯示賣家、客戶（作為承租人）和我們（作為出租人）在一般直接租賃交易中的關係（假設承租人決定於租期結束時保留有關設備）。

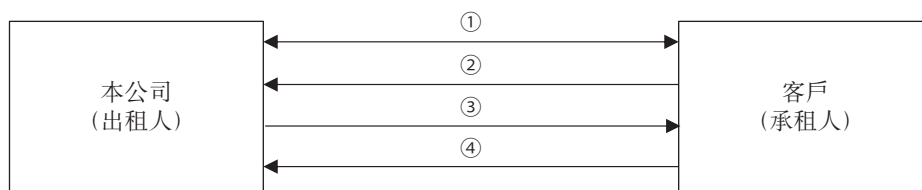


1. 訂立融資租賃協議
2. 訂立租賃物出售協議
3. 支付押金
4. 悉數支付租賃物對價並取得所有權
5. 交付設備
6. 定期支付租金

售後回租

在售後回租模式下，客戶會向我們出售資產並轉讓法定所有權。其後，我們將資產租回給客戶，由客戶定期支付租金。租賃物不會離開客戶的場所，客戶可持續使用租賃物。售後回租模式並不涉及第三方賣家。

下圖顯示客戶（作為承租人）與我們（作為出租人）在一般售後回租交易中的關係。



1. 訂立融資租賃協議和租賃物出售協議
2. 轉讓租賃物所有權並支付押金
3. 支付購買對價
4. 定期支付租金

業 務

下表載列我們於所示年度／期間作為出租人訂立的融資租賃協議數目和租賃本金總額。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2016年		2017年		2018年		2018年		2019年	
	協議數目	本金總值	協議數目	本金總值	協議數目	本金總值	協議數目	本金總值	協議數目	本金總值
	(人民幣千元，協議數目除外)									
直接租賃	81	851,471	91	887,522	98	732,205	38	216,722	39	185,783
售後回租	134	1,901,195	184	1,936,410	214	2,921,228	94	1,239,253	147	1,631,620
總計	215	2,752,666	275	2,823,932	312	3,653,433	132	1,455,975	186	1,817,403

下表載列於和截至所示日期止年度／期間租賃協議數目和租賃本金的餘額和變動。

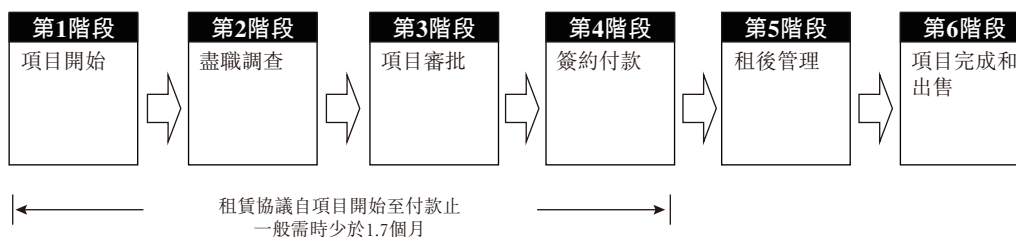
	於／截至12月31日止年度						於／截至6月30日止六個月	
	2016年		2017年		2018年		2019年	
	協議數目	本金總值	協議數目	本金總值	協議數目	本金總值	協議數目	本金總值
	(人民幣千元，協議數目除外)							
期初	289	4,457,019	436	6,329,785	594	7,242,423	711	8,533,192
新簽訂的租賃協議	215	2,752,666	275	2,823,932	312	3,653,433	186	1,817,403
已完成協議 ⁽¹⁾	68	879,900	117	1,911,294	195	2,362,664	93	1,108,395
期末	436	6,329,785	594	7,242,423	711	8,533,192	804	9,242,200

(1) 包括於2016年以及2019年6月30日前六個月分別出售兩份本金總額為人民幣20.0百萬元的協議和一份本金額為人民幣50.6百萬元的協議。

業 務

運營工作流程

我們已制定有系統的運營工作流程，並一直應用至各融資租賃項目。我們參與本集團內各職能部門和實體的工作。下圖載列我們融資租賃解決方案的一般工作流程。有關融資租賃項目各步驟和我們內部各職能部門的職責的詳情，請參閱「風險管理」。



- **第1階段：項目開始。**業務部門會研究和監察他們從事科技和新經濟行業的專業範疇，並研究現有和潛在客戶的潛在融資需求。
- **第2階段：盡職調查。**業務部門和項目評審部會就租賃項目進行盡職調查，並編製項目調查報告和項目風險評估報告，而資產管理部也會編製租賃物報告（內容包括擬定租賃物的資料）。
- **第3階段：項目審批。**於項目調查報告、項目風險評估報告和租賃物報告編製完成後，項目評審委員會會審閱這些報告，並舉行公開會議以討論租賃項目，然後投票表決以決定是否批准租賃項目。
- **第4階段：簽約付款。**於項目評審委員會批准租賃項目後，我們會進入協議簽署和付款程序，從而向客戶提供資金。
- **第5階段：租後管理。**我們會於整個租期內密切監察承租人的業務運營和租賃物的狀況。我們會基於客戶的狀況把應收融資租賃款分類為五個組別：正常類、關注類、次級類、可疑類和損失類。我們已就列入次級類、可疑類和損失類的項目制定具體的不良資產出售計劃。
- **第6階段：項目完成和出售。**於租期結束時，我們會終止租賃協議並向客戶轉讓租賃物的所有權。如客戶違約，資產管理部將會進入相關法律程序、出售租賃物或進行其他活動，以收回應收融資租賃款。

業 務

租賃協議主要條款

我們就各租賃交易與客戶訂立書面租賃協議。我們的直接租賃和售後回租合同中載有的主要條款大致相同，其內容如下。

- **租期。**我們大部分租賃協議中約定的租期為兩至三年。
- **租賃本金和付款。**租賃物的價值由購買對價決定。我們參考有關價值和目標覆蓋率來計算我們可在租賃協議下放款總額。在租期開始之前，承租人須支付押金、保險費和其他與開始租賃有關的開支作為首期付款。其後，承租人須根據租賃協議中約定的付款時間表定期支付租金。

下表載列我們於所示期間就所服務的各行業訂立的租賃協議數目及本金總值範圍。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2016年		2017年		2018年		2018年		2019年	
	協議數目	本金總值	協議數目	本金總值	協議數目	本金總值	協議數目	本金總值	協議數目	本金總值
	(人民幣千元，協議數目除外)									
大數據	37	383,109	32	354,038	48	735,221	13	151,318	21	196,513
大環境	40	763,230	34	582,558	59	894,433	25	412,776	37	399,117
大健康	52	498,155	121	572,159	108	745,920	46	283,176	83	493,702
大智造	30	570,586	35	681,244	42	721,898	21	302,452	26	429,046
大消費	50	450,696	47	535,533	50	462,861	24	232,252	15	264,625
其他	6	86,890	6	98,400	5	93,100	3	74,001	4	34,400
總計	215	2,752,666	275	2,823,932	312	3,653,433	132	1,455,975	186	1,817,403

- **利率。**租賃適用利率為中國人民銀行的基準利率的一定倍數，經考慮客戶的財務和業務表現以及其經營所屬行業。租金可能因中國人民銀行基準利率的調整而改變。更多詳情請參閱「定價政策」。
- **租賃物的購買。**在直接租賃交易中，承租人負責選擇賣家和資產、接收付運、安裝和測試租賃物。在售後回租交易中，我們會與客戶共同決定我們購買並於其後回租的客戶資產的範圍。

業 務

- *租賃物的使用*。承租人全權負責維持租賃物於租期內的合理使用。承租人須承擔租賃物所造成的任何損害，並須就我們因租賃物而蒙受的任何損失作出賠償。承租人也有責任就租賃物購買必要保險。
- *租賃物的所有權*。在租期內，我們持有租賃物的法定所有權，並有權在租賃物上加印標記來顯示我們的所有權，以及可於租期內採取其他措施以追蹤租賃物的去向。在未經我們同意的情況下，承租人不得出售租賃物，並必須採取適當行動為租賃物提供適當的保養和維護。
- *終止*。如果出現以下情況，承租人或我們可終止租賃：(1)租賃物的出售協議被視為無效或被撤回；(2)租賃物賣方的行為導致租賃協議無法履行；或(3)租賃物在我們和承租人均無過錯的情況下受破壞或損害。如果出現以下情況，我們可單方面終止租賃協議：(1)承租人在未經我們同意下出售租賃物；(2)承租人未能根據付款時間表支付租金；(3)承租人損害我們對租賃物的所有權權益或妨礙我們對租賃物的管理；或(4)租賃物因承租人行為不當而受損害或破壞。
- *租期結束後租賃物的處置*。租期結束後，如果承租人沒有拖欠租金，也沒有嚴重違反其在租賃協議中的其他責任，承租人將支付回收價購買租賃物。

租賃修訂

我們會於租期內審慎考慮是否同意修訂租賃協議條款。我們修訂租賃協議的決定主要是受客戶的需求和他們業務經營發展所推動。我們已就決定是否修訂租賃協議方面制定政策。這類修訂不僅包括租期的變更，還包括增信措施、租賃物出售安排等條款。在決定是否修訂租賃協議時，我們的風險管理系統在確保租賃修訂不會導致我們的風險敞口大幅增加方面發揮著關鍵作用，而且只有在如承租人客戶有跡象表明，如果我們同意這些修訂，他們的業務運營、財務狀況和還款能力會有所改善等的少數情況下，才允許修訂。

截至2019年6月30日，我們已同意對我們累計訂立的1,200多項租賃協議中的17項租賃協議進行修訂。作出修訂後，大部分經修訂租賃協議的承租人均能夠履行他們的付款和其他義務。截至2019年6月30日，在17份租賃協議中，已完成五份租賃協議。

業 務

融資租賃解決方案的功能

我們在直接租賃和售後回租模式的基礎之上加入多種融資租賃功能，旨在滿足客戶在撥支促銷和業務模式優化方面的獨特需求。

- **資金支持。**中國科技和新經濟公司一般在成功將其產品和服務商業化前，均只有有限的初始資金和少量保留盈利，這表示他們在早期發展階段需要大量外部融資以維持運營。我們的融資租賃解決方案向科技和新經濟公司提供資金，幫助其邁進後期發展階段，例如產品／服務商業化。
- **提升銷量。**我們可透過融資租賃解決方案向我們客戶產品或服務的潛在買家提供資金，以鼓勵及促使他們購買，從而擴大客戶的業務渠道並幫助其吸納更多買家。
- **優化業務模式。**若干客戶可能擬優化業務模式。例如，若干客戶可能擬透過由生產和銷售產品轉為提供服務來改變業務模式。然而，客戶無法於短時間內收回新業務模式所需的巨額前期投資，因而使客戶面臨重大流動性風險。我們的融資租賃解決方案能幫助客戶收回前期現金流出，並降低流動性風險。

租賃物

我們就在租賃本金確定租賃物賬面值的百分比時，一般會考慮多項因素，包括參考購買對價、資產流動性、資產實際狀況和／或第三方評審師提供的估計價值等。涉及融資租賃解決方案的租賃物一般包括設備、終端、基礎設備、電子設備和產線。我們一般會獲取租賃物的法定所有權，並保留在客戶違約時出售資產的權利。一般而言，我們也會要求承租人提供其他形式的增信措施，如承租人的股權、收益權質押、其銀行賬戶監管等。

業 務

下表載列截至所示日期未完成的租賃協議的租賃物總賬面值。

	截至12月31日			截至 6月30日
	2016年	2017年	2018年	2019年
	(人民幣千元)			
直接租賃	1,392,322	1,889,201	2,150,106	1,977,865
售後回租	5,622,850	5,540,666	7,002,008	7,728,116
總計	7,015,172	7,429,867	9,152,114	9,705,981

覆蓋率

我們追蹤租賃物的覆蓋率。我們於2016年、2017年及2018年以及2019年前六個月新簽署租賃協議的總覆蓋率均大於1，表明就我們於往績記錄期間簽署的租賃協議而言，租賃協議的本金總額(扣除押金)少於該等租賃協議簽署時租賃物的總價值。我們能於截至各所示日期收回應收融資租賃款。下表載列我們於所示年度／期間訂立的租賃協議的總覆蓋率：

	截至12月31日止年度			截至 6月30日 止六個月
	2016年	2017年	2018年	2019年
	(人民幣千元，比率除外)			
年度／期間訂立的 租賃物的賬面總值	3,597,780	3,513,245	5,074,786	2,546,915
本金(扣除押金)	2,458,219	2,531,524	3,304,419	1,636,954
總覆蓋率⁽¹⁾	146.4%	138.8%	153.6%	155.6%

(1) 於所示年度／期間的總覆蓋率按照有關於所示年度／期間所簽署所有租賃協議的租賃物總價值除以與該等協議有關的本金總額(扣除押金)計算。

業 務

下表載列截至所示日期的總覆蓋率。

	截至12月31日			截至
	2016年	2017年	2018年	6月30日
				2019年
	(人民幣千元，比率除外)			
租賃物的賬面總值	7,015,172	7,429,867	9,152,114	9,705,981
應收融資租賃款				
（扣除押金）	3,438,090	3,663,525	4,532,571	4,746,039
總覆蓋率 ⁽¹⁾	204.0%	202.8%	201.9%	204.5%

(1) 截至所示日期的總覆蓋率按照截至所示日期租賃物的賬面總價值除以截至相同日期的應收融資租賃款(扣除押金)計算。

諮詢服務

我們致力於為科技和新經濟公司提供融資解決方案，並在這基礎之上創造生態系統。為此，我們為客戶提供多樣化的諮詢服務，包括政策諮詢以及管理和業務諮詢。一般而言，這些服務有效補充我們的融資租賃解決方案，促進客戶的可持續和穩健增長。

政策諮詢

憑藉我們對我們客戶的了解及於有關政府對科技和新經濟公司的補貼和支持政策方面的經驗，我們熟知我們客戶有資格獲得哪些政府補助、補貼和扶持計劃。我們向客戶介紹這些政策，並協助他們準備所需申請資料，以取得補貼和扶持。我們相信，通過協助客戶取得更多政府補貼和扶持，我們將可降低其融資成本，並加快其業務擴張。我們相信我們的政策諮詢有助增加客戶黏性。

管理和業務諮詢

我們與第三方諮詢公司合作，就客戶業務運營的各個方面進行分析，包括其業務模式、策略、運營管理、財務顧問、人力資源管理和內部控制。因此，我們已積累一套行業通行行規。我們相信這有助於提升客戶業務運營的成效和效率。此外，由於我們已與大量科技和新經濟相關行業客戶建立緊密的工作關係，我們作為連接不同客戶的橋樑，為他們收集和提供專有的市場情報，令他們通過互補獲得成長。我們舉行研

業 務

討會，讓客戶代表彼此建立關係和分享他們各自的創業經驗，並在研討會其中一個環節中邀請專業管理顧問主持講座，向客戶代表講解領導技能。我們相信，我們的管理和業務諮詢服務能為客戶帶來協同效益，使他們建立有助其增長的業務關係。

客戶行業分類

通過平衡由從事各科技和新經濟行業（如大數據、大環境、大健康、大智造和大消費）的公司組成的客戶組合，我們相信我們已做好準備，從中國科技和新經濟公司的增長潛力中受惠。我們認為，這些行業符合政府的宏觀發展策略，前景明朗。有關我們所服務的該五個行業的詳情，請參閱「詞彙」和「行業概覽－中國科技和新經濟行業」。

下表載列我們按行業劃分的收益（以絕對金額和佔總收益的百分比計）。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2016年		2017年		2018年		2018年		2019年	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
	(人民幣千元，收益百分比除外)									
大數據	51,763	16.3	49,710	13.9	68,438	16.6	28,184	15.6	39,843	15.9
大環境	112,099	35.2	108,323	30.2	108,251	26.2	41,147	22.7	60,254	24.1
大健康	62,850	19.8	60,713	16.9	80,855	19.6	37,504	20.7	58,788	23.5
大智造	48,880	15.4	74,916	20.9	86,257	20.9	38,852	21.5	52,390	21.0
大消費	23,870	7.5	45,480	12.7	51,435	12.5	25,869	14.3	31,854	12.7
其他	18,584	5.8	19,439	5.4	17,547	4.2	9,358	5.2	6,922	2.8
總計	<u>318,046</u>	<u>100.0</u>	<u>358,581</u>	<u>100.0</u>	<u>412,783</u>	<u>100.0</u>	<u>180,914</u>	<u>100.0</u>	<u>250,051</u>	<u>100.0</u>

業 務

大數據

我們沿著整個大數據行業的價值鏈（包括數據採集、數據傳輸、數據存儲和數據應用板塊）為客戶提供服務。我們也為專門從事軟件開發和諮詢服務的客戶提供服務。具體而言，我們的大數據客戶涉及以下板塊。

- *物聯網和地理信息技術*：主要圍繞數據採集開展相關業務，包括地理信息系統（GIS）、遙感（RS）、物聯網設備開發與應用等細分領域，租賃物主要包括物聯網終端和檢驗檢測設備。
- *通訊技術*：主要圍繞數據傳輸開展相關業務，包括基站、無線通信、5G等細分領域，租賃物一般包括信號傳輸的基站和線寬帶的基礎設備。
- *互聯網數據中心*：主要圍繞數據存儲開展相關業務，包括互聯網數據中心和內容傳遞網絡技術領域業務，租賃物一般包括數據中心的設備。
- *移動互聯網和雲計算*：主要圍繞數據應用開展相關業務，包括移動互聯網行業和雲計算業務，租賃物一般包括各類電子設備。

截至2019年6月30日，我們已服務超過80名從事大數據板塊的承租人，提供資金合共超過人民幣23億元。

大環境

我們從事大環境行業的客戶主要包括致力於發展節能技術和可再生能源的高新科技公司。我們的融資租賃解決方案服務於分佈式能源資源、環衛一體化和煙氣治理領域的大環境項目客戶。具體而言，我們的大環境客戶涵蓋以下板塊。

- *節能*。節能板塊提供通過提升能源使用效率節約能源的產品和服務，其廣泛用於建築、製造和交通行業。
- *環保*。環保板塊提供緩解水和大氣污染的產品和服務。
- *新能源*。新能源板塊探索清潔能源資源和分佈式能源資源。

業 務

我們專注於預測大環境項目所得現金流。一般而言，我們將涉及大環境項目（包括基建投資和有形設備）的所有資本開支作為租賃物。我們相信這使我們相比於其他不將項目基建部分作為租賃物的競爭對手更能滿足客戶的資金需求。

截至2019年6月30日，我們已服務超過150名從事大環境板塊的承租人，提供資金合共超過人民幣43億元。

大健康

我們從事大健康的客戶主要包括來自以下板塊的公司。

- **醫藥**。從事這一板塊的客戶一般專門從事化學藥、生物藥、中藥以及醫藥服務業務，租賃物一般包括生產設備、產線和實驗室測試設備。
- **醫療器械**。從事這一板塊的客戶一般專門從事醫療器械生產和器械組件生產業務，租賃物包括生產設備和產線。
- **醫療服務**。從事這一板塊的客戶一般包括民營醫院等非公立醫療機構，租賃物包括醫療器械、藥物、其他醫院設備。
- **互聯網醫療服務**。從事這一板塊的客戶一般包括遠程醫療服務和移動醫療服務供應商。

截至2019年6月30日，我們已服務超過290名從事大健康板塊的承租人，提供資金合共超過人民幣32億元。

大智造

我們從事大智造的客戶主要包括致力於為多個板塊（如新材料、新能源汽車、新物流、智能倉儲、工業自動化、機器人和集成電路等領域）提供一站式解決方案的公司。

- **新材料**。從事這一板塊的客戶一般專門從事半導體材料、高分子有機材料和金屬複合材料領域業務。
- **新能源汽車**。我們沿著新能源汽車產業鏈進行佈局，客戶包含正負極材料、三電系統、新能源汽車等。
- **新物流和智能倉儲**。從事這一板塊的客戶一般專門從事新能源物流車和自動化倉儲運營領域業務。

業 務

- *工業自動化及機器人*。從事這一板塊的客戶一般專門從事機器人產品和人工智能技術領域業務，最終旨在取代人工。

我們相信這四個板塊間互相連繫，彼此之間形成協同效應，我們也就一些新興行業進行探索和覆蓋，例如智能停車、集成電路等領域。從事大智造行業的客戶的租賃物一般包括用於研究、開發、生產以及測試機器人產品和自動化設備的設備。

截至2019年6月30日，我們已服務超過100名從事大智造板塊的承租人，提供資金合共超過人民幣28億元。

大消費

我們從事大消費行業的客戶主要從事以下兩個板塊：消費升級和供應鏈管理。

- *消費升級*。從事這一板塊的客戶一般專門從事餐飲服務、新零售終端製造和汽車消費服務。
- *供應鏈管理*。從事這一板塊的客戶一般專門從事冷鏈倉儲設備和服務、生鮮物流及工業品MRO供應鏈等業務。

與此同時，我們也在探索和覆蓋其他新興的業務領域，例如共享辦公空間、現代農業和消費品等。從事大消費行業的客戶的租賃物一般包括生產設備和服務設備，即工廠製造設備、消費終端、自助新零售終端和其他類型設備。截至2019年6月30日，我們已服務超過110名從事大消費板塊的承租人，提供資金合共超過人民幣19億元。

截至2019年6月30日，我們還向超過20名並非從事上述板塊的承租人提供人民幣6億元資金。

定價政策

融資租賃解決方案

我們按浮動比率就融資租賃解決方案進行定價，並且計及中國人民銀行的基準利率和客戶的財務和業務表現以及其經營所屬行業。

業 務

於2016年、2017年、2018年以及2018年及2019年6月30日前六個月，我們來自融資租賃的利息收入分別為人民幣253.5百萬元、人民幣283.8百萬元、人民幣340.6百萬元、人民幣155.1百萬元和人民幣204.6百萬元。截至2016年、2017年、2018年以及2019年6月30日前六個月，我們的淨利息差幅分別約為2.9%、3.1%、3.6%和3.5%。有關我們利息收入和淨利息差幅的詳情，請參閱「財務資料－合併損益表主要組成部分說明」。

實際利率

我們於往績記錄期間所收取的年利率一般介乎約5.2%至11.0%，按行業劃分並無重大差異。於2019年6月30日前六個月，該範圍約為6.0%至9.9%。

諮詢服務

在確定諮詢服務收取的費用金額時，我們會採取全面的方式，並且考慮下列因素：(1)客戶要求的服務量和性質、(2)我們目前與客戶的關係，以及(3)客戶對我們業務策略的重要性。

客戶

我們主要向大數據、大環境、大健康、大智造以及大消費五個行業內的科技和新經濟公司提供融資租賃解決方案和諮詢服務。截至2019年6月30日，我們已與超過750名承租人訂立逾1,200份融資租賃協議，其中與超過550名承租人仍有存續的租賃協議。下表載列截至2019年6月30日按行業劃分的客戶數目、承租人數目及未完成租賃協議數目。

行業	客戶數目 ⁽¹⁾	承租人數目	租賃協議數目	佔租賃協議 總數百分比
大數據	45	53	115	14.3%
大環境	86	111	138	17.2%
大健康	109	243	328	40.8%
大智造	61	78	111	13.8%
大消費	52	62	93	11.6%
其他	10	12	19	2.3%
總計	<u>363</u>	<u>559</u>	<u>804</u>	<u>100.0%</u>

(1) 截至2019年6月30日，由於一名客戶的業務同時涉及大環境及大智造行業，故作兩次計算。

業 務

於2016年、2017年、2018年以及2019年6月30日前六個月，我們來自五大客戶的收益分別佔總收益約14.5%、15.4%、11.8%和9.5%。同期，我們來自最大客戶的收益分別佔總收益約4.3%、3.8%、2.7%和2.2%。

於往績記錄期間，我們於同期的五大客戶均為獨立第三方，而且概無董事、其各自的緊密聯繫人或股東（據董事所知擁有我們已發行股本超過5%者）於我們任何五大客戶中擁有任何權益。

下表載列於往績記錄期間各期間的五大客戶詳情。

客戶	期末 應收融資 租賃款 餘額	客戶收益	佔總收益 百分比	與我們的 關係年期	客戶主要行業
	人民幣 百萬元				
<i>2019年6月30日前六個月</i>					
A公司	97.7	5.4	2.2%	1	大智造
B公司	139.6	5.1	2.0%	1	大數據
C公司	95.1	4.6	1.8%	6	大環境
D公司	101.8	4.4	1.8%	5	大健康
E公司	141.5	4.3	1.7%	4	大環境
<i>2018年</i>					
E公司	163.3	11.3	2.7%	4	大環境
D公司	152.2	10.5	2.5%	5	大健康
F公司	105.6	9.6	2.3%	5.5	其他
G公司	121	9.5	2.3%	3	大智造
H公司	98.4	8.3	2.0%	2	大消費
<i>2017年</i>					
I公司	153.7	13.6	3.8%	3.5	大智造
G公司	203.3	13.2	3.7%	3	大智造
E公司	151.6	11.2	3.1%	4	大環境

業 務

客戶	期末 應收融資 租賃款		佔總收益 百分比	與我們的 關係年期	客戶主要行業
	餘額	客戶收益			
	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	%	年	
D公司	139.7	8.6	2.4%	5	大健康
J公司	121.2	8.5	2.4%	3	大智造
<i>2016年</i>					
E公司	143	13.8	4.3%	4	大環境
K公司	97.6	8.7	2.7%	4	大健康
I公司	106.3	8.0	2.5%	3.5	大智造
F公司	65.8	8.0	2.5%	5.5	其他
L公司	73.8	8.0	2.5%	5.5	大環境

資金來源

我們擁有多元化和可持續的資金來源，以支持我們的業務增長。這些資金來源主要包括商業銀行貸款、資產支持證券和來自我們的控股股東和其附屬公司的委託貸款。

下表載列我們於所示年度／期間通過多個資金來源獲得的借款所得款項金額。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2016年	2017年	2018年	2018年	2019年
	(人民幣千元)				
商業銀行	958,642	881,930	1,379,638	668,800	990,578
資產支持證券	576,000	—	681,000	—	=
委託貸款	630,000	476,000	318,000	18,000	300,000
其他	130,000	—	—	—	—
總計	2,294,642	1,357,930	2,378,638	686,800	1,290,578

商業銀行貸款

截至2019年6月30日，我們已與超過20家中國商業銀行合作，並通過這些商業銀行取得累計信用貸款超過人民幣50億元。貸款期限一般為一年至三年不等。我們就若干商業銀行貸款提供應收融資租賃款作為質押。請參閱「財務資料－債務－來自商業銀行的資金」。

業 務

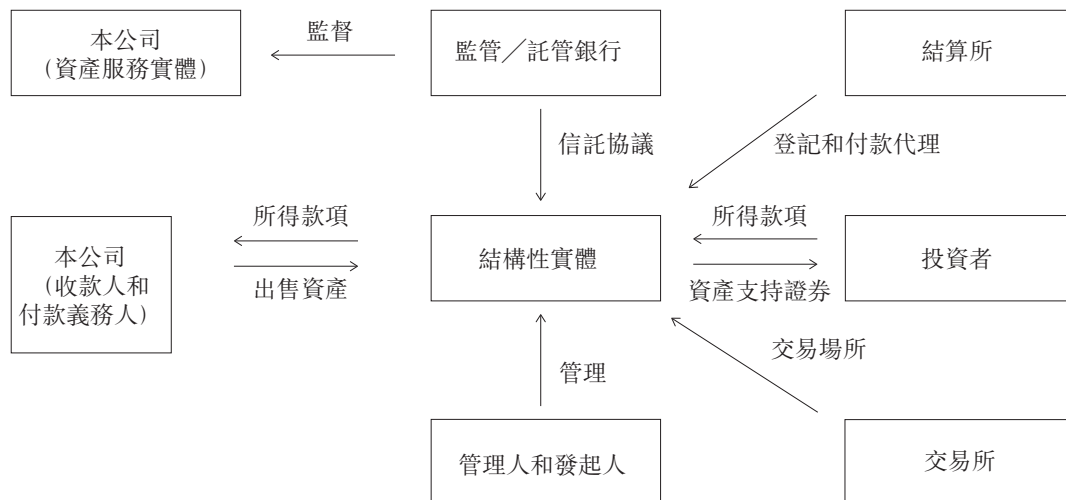
資產支持證券

我們也運用資產支持證券作為重要和創新的資金來源，且自2015年起已推出四個資產支持證券計劃。我們已就各項資產支持證券計劃通知相關部門。下表載列我們通過資產支持證券已籌集的金額。有關詳情請參閱「財務資料－債務」和本文件附錄一所載會計師報告附註21。

期數	發行日期	所籌集金額 ⁽¹⁾	利率範圍 ⁽¹⁾	年期 (年)	最後預期 到期日期
第1期	2015年8月	人民幣500.0百萬元	5.0%至7.0%	2.8	2018年6月
第2期	2016年8月	人民幣519.0百萬元	3.4%至4.0%	1.8	2018年6月
第3期	2018年10月	人民幣589.0百萬元	5.8%至6.7%	2.0	2020年10月
第4期	2019年8月	人民幣970.0百萬元	4.7%至5.4%	3.0	2022年8月

(1) 不包括由我們持有的資產支持證券部分。

以下流程圖載列一般資產支持證券交易的過程和參與各方。



業 務

資金提供者與我們之間的資產支持證券協議（「資產支持證券協議」）主要條款包括下列各項：

- *相關資產*。資產支持證券協議須提供相關資產（主要包括我們的租賃資產）的概況，並載列相關資產的詳情，如租賃本金、利率範圍、地理位置和承租人所屬行業、租賃模式和租期。此外，這些協議載列增信措施和觸發這些措施的先後次序，而所有這些措施和次序均旨在確保證券持有人可按照約定如期獲得回款。
- *盈利預測和現金流量預測*。資產支持證券協議載列基於一系列假設就相關資產所產生的未來現金流量作出的預測和估計。
- *現金分配*。資產支持證券協議載列有關現金付款流程以及貸款人獲償還款項的先後次序的規定。資產支持證券協議一般會載列根據第三方估值師給予這些相關資產的信貸評級將租賃協議劃分為不同類別的標準。相關資產通常會劃分為不同的優先程度，每個級別均具有其本身的信貸評級。在所有優先次序較高的證券持有人收取全數款項後，優先次序較低的證券持有人才會獲支付款項。
- *回購*。倘若干類別的相關資產的承租人未能如期繳付租賃款項，我們和／或我們的控股股東同意代為付款，以確保若干類別的資產支持證券的持有人可按照次序根據資產支持證券協議得到回款。

來自控股股東和其附屬公司的資金

於往績記錄期間，我們的控股股東和其附屬公司已通過多筆委託股東貸款授予我們累計人民幣17億元貸款，截至2019年6月30日，未償還餘額為人民幣16億元。我們正通過增加銀行借款和資產支持證券的比例，同時減少委託股東貸款的比例來調整資金結構。

業 務

下表載列各類別借款截至所示日期的餘額。

	截至12月31日			截至6月30日
	2016年	2017年	2018年	2019年
	(人民幣千元)			
商業銀行	1,144,043	1,005,088	1,414,152	1,697,904
資產支持證券	499,237	111,177	587,595	302,474
委託貸款	1,400,000	1,496,000	1,318,000	1,600,000
總計	3,043,280	2,612,265	3,319,747	3,600,378

有關我們於往績記錄期間和截至2019年7月31日的債項的更多詳情，請參閱「財務資料－債項」。

展望未來，我們預期將繼續遵從靈活和多元化的資金策略，並優化我們的資金來源，以應對不斷變化的經濟環境和資本市場環境。

於往績記錄期間，除控股股東中關村集團外，概無董事、其各自的緊密聯繫人或股東（據董事所知擁有我們已發行股本超過5%者）於我們任何五大資金來源中擁有任何權益。

下表載列往績記錄期間各年度／期間的五大資金來源。

資金來源	利息付款	佔融資		與我們的 關係年期	資金性質
		成本總額的 百分比			
	人民幣 百萬元	%	年		
<i>2019年6月30日前六個月</i>					
中關村集團	37.4	42.6%	5.5		委託股東貸款
M公司	10.2	11.6%	4		資產支持證券
N公司	10.0	11.4%	3.5		銀行貸款
O公司	6.4	7.3%	5		銀行貸款
P公司	6.1	7.0%	5.5		銀行貸款

業 務

資金來源	利息付款	佔融資 成本總額的 百分比	與我們的 關係年期	資金性質
	人民幣 百萬元	%	年	
<i>2018年</i>				
中關村集團	61.2	44.9%	5.5	委託股東貸款
N公司	14.8	10.8%	3.5	銀行貸款
O公司	8.7	6.4%	5	銀行貸款
M公司	7.6	5.6%	4	資產支持證券
Q公司	6.0	4.4%	5	銀行貸款
<i>2017年</i>				
中關村集團	63.2	50.1%	5.5	委託股東貸款
M公司	14.2	11.3%	4	資產支持證券
N公司	8.9	7.0%	3.5	銀行貸款
P公司	5.4	4.3%	5.5	銀行貸款
Q公司	4.6	3.6%	5	銀行貸款
<i>2016年</i>				
中關村集團	52.9	42.7%	5.5	委託股東貸款
M公司	20.2	16.3%	4	資產支持證券
P公司	8.9	7.2%	5.5	銀行貸款
R公司	6.0	4.9%	5	銀行貸款
S公司	6.0	4.8%	5	銀行貸款

銷售及市場推廣

我們主要通過銷售及市場推廣人員和來自五個為特定行業而設的業務部門的前線員工進行銷售及市場推廣。我們的銷售及市場推廣部門及業務部門負責制定品牌和市場推廣策略，並維持與相關政府部門和行業夥伴的現有工作關係。

我們為特定行業而設立的業務部門負責吸引新客戶並擴大與現有客戶的業務合作。憑藉在技術和新經濟行業的豐富經驗和人脈，我們業務部門的項目經理能緊貼客戶的發展及發掘新的合作機會，而此有助提高客戶黏性及使我們自客戶的增長獲益。

業 務

我們還組織行業展覽和競賽等活動，旨在為企業家提供展現業務構思和策略的平台。這些活動為我們提供與具有健全業務策略和核心技術實力的公司和潛在企業家建立關係的平台，而這些公司或企業家可能需要財務支持。舉例而言，我們於2018年與中關村管理委員會聯合舉行「中關村國際前沿科技創新大賽」，旨在吸引具備行業領先技術和強大獨立研發實力的公司。我們與超過199名潛在客戶建立聯繫，並決定就與其中過半數的潛在客戶進行跟進行動。我們也舉辦行業內的賽事，以物色專業的科技和新經濟公司。舉例而言，我們於2018年舉行「第四屆環保創新創業大賽」，藉此與44名潛在客戶建立聯繫，其中部分潛在客戶已成為我們的客戶並於其後與我們訂立融資租賃協議。我們還與投資基金、行業協會、高科技工業園區和商業銀行緊密合作，以獲得有潛在融資需求客戶的信息。

競爭

我們與在中國從事科技和新經濟融資租賃行業的公司競爭，根據弗若斯特沙利文報告，這些個行業相對較為零散。於2018年，15大科技和新經濟融資租賃公司的收益合共達人民幣160億元，佔合併市場份額37.0%。我們主要與業務重心為向科技和新經濟公司提供服務的融資租賃公司競爭。我們還與業務覆蓋層面包括科技和新經濟行業的其他融資租賃公司競爭。除融資租賃公司外，我們也與業務包括向科技和新經濟公司提供資金的其他金融機構（如商業銀行）競爭。

根據弗若斯特沙利文報告，我們相較競爭對手具有競爭力，主要是因為(1)我們的策略性重心是主要向科技和新經濟公司提供服務；(2)我們設有穩健的風險管理架構、政策、流程和工具，有助我們應付在向科技和新經濟公司提供服務時所帶來的特殊風險；(3)我們通過融資租賃解決方案提供資金扶持時，同時提供全面的諮詢服務，助力科技和新經濟公司發展；和(4)我們屢獲殊榮，在行業中獲廣泛認可。

有關我們競爭和服務所在行業的更多資料，請參閱「行業概覽」。

業 務

信息科技

我們的信息系統是我們業務運營取得成功的重要一環。我們致力於建立和維護支持並確保業務運營的IT系統框架以及數據和其他機密資料的安全。具體而言，我們的信息科技部門主要負責維護我們子系統(包括租賃業務運營系統、財務系統、定價和資產分類系統以及辦公室自動化系統)的安全和功能。

租賃業務運營系統

我們的租賃業務運營系統支持多種融資租賃解決方案業務，提升下列方面業務運營的效率和可靠性。

- *線上項目評審*。我們的租賃業務運營系統收集每項租賃的基本信息，包括客戶身份、租賃方案設計、租賃資產、客戶項目調查報告和項目部門收集的其他信息。按照我們的運營流程，我們的業務運營系統將這些信息以電子方式傳輸給其他部門以供審閱和批准。請參閱「風險管理－信用風險管理－專業開放的項目評審流程」。
- *運營數據記錄和監督*。租期開始後，我們的租賃業務運營系統收集並記錄租賃運營和財務數據，這讓我們能夠準確及時地了解租賃資產的表現。我們能夠批量出具稅務發票，大大縮減了人力投入，提高了運營效率。

財務系統

我們實施了用友ERP-U8財務報告系統。用友ERP-U8系統支持記錄和執行日常現金流入和支出，以及進行期末會計調整和編製財務報告草擬本。我們的財務報告系統大幅提升了財務報告功能的效率和準確性，耗用較少的人力為我們提供有意義的財務資料和業務運營見解。

保險

我們要求客戶就租賃資產投購保險，以為於租期內有關租賃資產可能出現的任何損失或損壞提供保障。除支付租金以外，我們的客戶負責及時向保險供應商支付保費。我們一般是這些保險的唯一或優先受益人。

業 務

截至最後實際可行日期，我們並無遭遇對我們的業務運營造成重大不利影響的任何業務中斷。基於中國的行業慣例、我們的行業經驗和在中國可獲得保險產品，董事相信我們就目前運營投購了足夠的保險作為保障。

我們的保單一般由知名保險供應商承保。我們一般要求承租人就租賃物購買保險。租賃物的保險期須不短於租期。

知識產權

截至最後實際可行日期，我們註冊了一項有關資產管理系統的軟件版權和五個我們一般網站的域名。

員工

截至2019年6月30日，我們共有108名員工，全部均位於北京。在我們的員工當中，有44名已取得學士學位，有63名已取得碩士或以上學位。下表載列截至2019年6月30日按職能劃分的員工人數明細。

	員工人數	佔總數的百分比
業務部門	42	38.9%
項目評審和管理部 ⁽¹⁾	30	27.8%
行政和高級管理層 ⁽²⁾	26	24.1%
金融市場部	6	5.5%
市場拓展部	4	3.7%
總計	108	100.0%

(1) 包括項目評審部、資產管理部、風險管理部和信息科技部。

(2) 包括戰略投資部、資金財務部、人力資源部和黨群工作部。

我們主要通過招聘代理、內部推薦和網上招聘渠道（包括公司網站、求職網站和社交網絡平台）招聘員工。我們評審潛在應聘者的教育背景、技能組合和申請職位的原因，確保我們招聘適合這一職位的人選。我們為新員工提供一系列的入職培訓，讓他們快速了解我們的業務和員工要求。我們已推出導師計劃，為每名新員工指派一名導師，協助他們適應和了解我們的企業文化以建立歸屬感。我們相信，這樣有助提升員工的工作效率和忠誠度。我們還為現有員工提供定期培訓，更新他們的知識基礎和技能組合，幫助他們應對不斷變化的經營業務環境。

業 務

根據中國法規規定，我們參與多項由適用地方市政府和省府組織的員工社會保障計劃，包括住房、養老、醫療、工傷和失業福利計劃。根據中國法律，我們需要按照一定薪金比例為員工福利計劃作出供款。誠如我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何嚴重違反員工福利計劃有關的法律法規的事件。

我們相信，我們與員工維持良好的工作關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大勞務糾紛或在招聘員工以維持運營方面遇到任何困難。於往績記錄期間，我們並無經歷對我們的業務運營、財務狀況或公司形象和聲譽造成重大不利影響的任何罷工、抗議或其他重大勞資糾紛。

我們成立了工會，我們相信我們與員工保持了良好的工作關係。

物業

自有物業

截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們通過兩項位於北京的租賃物業經營業務，總建築面積約3,467.8平方米。有關物業主要用作行政辦公室。

我們就上述兩項租賃物業的租賃協議一般於2021年5月31日至2021年6月30日屆滿。我們計劃於現有租約屆滿時重續租約或協商新條款。我們租賃物業的出租人是中關村集團和其其中一家附屬公司。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在與業主協商重續租約方面並無遇到重大困難。我們相信中國辦公空間供應量充足。即使我們在使用任何租賃物業時遇到暫時中斷，鑒於我們的辦公室並無進行任何生產、製造或實體零售活動，我們相信，我們能夠以合理成本找到適合我們需求的替代辦公空間，而不會造成不當延誤。因此，我們並不依賴現有租賃進行業務經營，且我們認為不需要臨時搬遷計劃。

我們的兩項租賃物業並無於有關部門登記。誠如我們的中國法律顧問所告知，有關非登記的最高罰款總金額為人民幣20,000元，而非登記並不影響租賃協議的有效性。董事認為，非登記並無對我們的業務經營構成重大不利影響。

業 務

截至最後實際可行日期，我們中國的其中一項租賃物業的出租人尚未向我們提供業權證書。然而，該出租人已自北京海淀區地方政府取得確認，該物業並無違反相關法律法規。董事認為，出租人缺少業權證書並無對我們的業務經營構成重大不利影響。

執照、許可和批文

我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已自中國相關政府機關取得我們經所有重大方面業務所需的全部執照、許可和批文，而有關執照、許可、批文和證書仍維持十足效力。具體而言，於2013年1月31日，商務部和國家稅務總局頒佈《商務部稅務總局關於確認及取消有關企業內資融資租賃業務試點資格的通知》，批准我們經營融資租賃業務。於2019年8月29日，食品藥品管理局地方分局頒發許可，批准我們批發若干醫療器械，該項許可將於2023年12月23日屆滿。

獎項和認可

於往績記錄期間，我們的優質業務廣受歡迎，因而獲得了多個獎項和認可。部分重大獎項和認可載列如下。

年份	獎項／證書	頒發組織
2017年	年度最具成長性公司	《金融時報》
2015年至2016年	年度租賃公司	中國外商投資企業協會 中國外商租賃業委員會
2016年	2016融資租賃優秀企業	北京租賃產業協會
2016年	節能服務產業突出貢獻獎	中國節能協會
2015年	2015年融資租賃十強企業	北京租賃產業協會
2015年	年度最具創新力租賃公司	《金融時報》

業 務

法律訴訟與合規

法律訴訟

我們在一般業務過程中不時面臨法律訴訟、調查和申索。截至最後實際可行日期，我們並無涉及任何未決或據我們所知對我們或任何董事構成威脅，且對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟或仲裁程序。

合規

我們須遵守多項由中國監管機構頒佈的監管規定和指引。誠如我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭受任何行政罰款或處罰，且我們並無任何嚴重違反法律法規的事件，致使個別或共同對或日後可能對我們構成重大財務或經營影響。我們也並無經歷任何系統性不合規事件，其經常性質可能負面地反映我們、我們董事或高級管理層合規經營的能力或傾向。

環境、產品質量和技術事宜

誠如中國法律顧問所告知，由於我們的業務性質，我們目前並無任何與環境、產品質量和技術事宜有關的重大負債，且我們預期不會就此產生可能對我們的業務和經營業績構成任何重大不利影響的負債。誠如中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因不遵守適用環境、產品質量或技術法規而遭受任何罰款或其他處罰。

內部監控

我們委聘了一名獨立內部監控顧問審閱我們的內部監控和風險管理系統，以改善我們內部監控系統的整體有效性。諮詢服務範圍包括(其中包括)企業管治、財務報告和信息系統。

於2019年4月，我們的內部監控顧問已審閱我們的內部監控政策，並就此作出建議。我們已因應該等發現和建議採取修正和改進措施(視乎情況而定)。於2019年7月，於我們採取行動後，內部監控顧問也已完成對我們內部監控系統的後續審閱。截至最後實際可行日期，我們並無自內部監控顧問接獲任何其他建議。