

绿色租赁求变

中经记者 石健 北京报道

近期,多家金租公司和融资租赁公司公布的年报显示,绿色租赁投放实现增长正成为行业常态。

金租与实体经济紧密相连的背后,一系列产业政策的调整也在影响着租赁业务转型。

绿色金融是近年来租赁行业的重要发力点,但如何将绿色可持续与商业可持续相结合,也考

验市场机构的策略:如何在光伏行业政策调整和行业“内卷”中寻求突破?又如何在生物资产租赁物扩容中寻找机会?

中国外资租赁委员会研究员张欢接受《中国经营报》记者采访

时表示:面临行业的进退选择,租赁公司应该依托“技术赋能+服务增值”双轮驱动,实现全生命周期资产管理,创新风险缓释机制,并以差异化定价策略重构竞争优势,实现产融深度协同发展。

“退”中转型

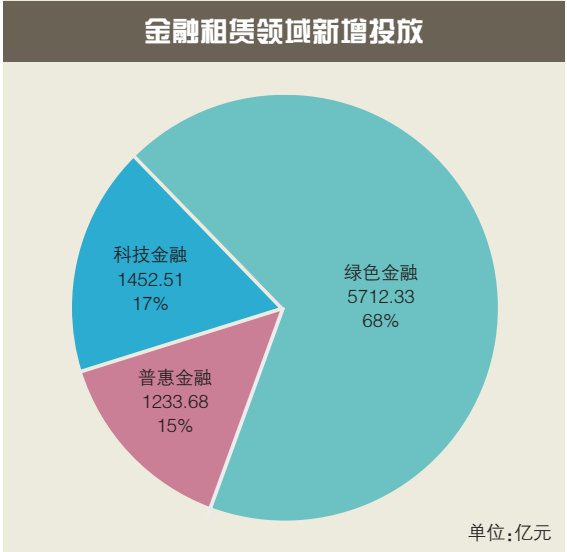
虽然光伏产业面临结构性调整,但金融机构竞争仍然激烈。

2025年2月,国家发展改革委、国家能源局联合发布的《关于深化新能源上网电价市场化改革 促进新能源高质量发展的通知》(发改价格〔2025〕136号,以下简称“136号文”),这意味着光伏行业彻底告别“保价保量”的黄金时代。136号文显示,自2025年6月1日起,新增风电、光伏、储能项目将全面参与电力市场交易,不再享有固定电价与保障并网电量。

政策背后折射行业现状。张欢认为,在国家战略纵深推进与光伏产业迭代升级的双重驱动下,2024年国内光伏融资租赁市场呈现“量增利减”的竞争新态势。叠加国补退坡、消纳瓶颈等政策变量,设备更新换代加速引发的技术性减值、运维成本上升导致的收益率倒挂、同质化竞争加剧形成的价格战困局,构成制约行业可持续发展的三重挑战。

“其实136号文出台带来的影响只是一方面。”一家银行系金租公司绿色能源部门负责人向记者说。对于光伏业务近年来发展呈现的变化,该负责人进一步说:“一是各地政府对于绿色产业支持力度大,二是绿色产业的投资过大,两者结合就造成了光伏产业发展困境。”

值得注意的是,产业投资过大也带来了行业“内卷”。“‘卷’的主要是电价,上游企业只能恶性倾轧电价,造成一些企业亏损。”对于目前光伏行业的现状,上述负责人这



数据来源:《2024中国绿色租赁年度发展报告》

样描述。不过,在该负责人看来,如何保障存量业务是眼下的突出难题。

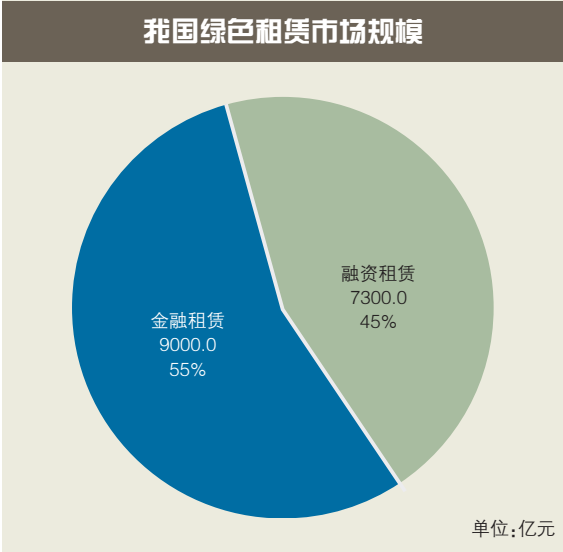
记者注意到,随着136号文出台,多地也在制定过渡政策。而在东部某省,提出了“在具体的参与市场交易方面,存量项目(含配建储能)按照现行电力市场规则规定执行”的政策。“对于该过渡政策,我们只能选择暂停该省份的业务。”面对现实,上述负责人直言。

在多位从事绿色租赁业务的人士看来,随着细分领域行业政策的调整以及行业“内卷”,未来更需审慎选择业务开展的方向。

“有进有退是常态,下一步筛选客户是关键。”采访中,一家中小型融资租赁公司业务人员对记者说,

“目前,光伏模式主要有三类:一是户用光伏,曾经这类业务量很大,但是从2024年的数据来看,整体业务量在下降,这类业务已经不是我们未来重点布局的方向;二是工商业分布式光伏,这类业务在选择上,需要寻找自我消纳能力强的客户,同时具备一定的开发和运维能力,这是我们未来重点发展的业务模式;三是集中式光伏,从项目本身看,集中式光伏需要大量的现金流支持,我们在业务投放上会重点关注区域,比如东部省份资金较充裕的客户,是我们重点合作的方向。”

不过,记者也了解到,虽然光伏产业面临结构性调整,但是眼下金融机构的竞争仍然加剧。“比如集中式光伏业务,目前很多银行也在做,



石健 刘洋/制图

银行的资金成本更低,也会造成价格竞争。”

记者注意到,一些租赁公司通过优化业务模式来实现存量业务的稳定。交银金融租赁有限责任公司相关负责人表示,针对工商业分布式光伏小规模、分散化的特点,公司迅速上线了专属授信模块,推动实施与核心合作方的系统对接和数据互联,以较为低廉的用能成本惠及千万户中小企业,切实帮助企业实现降本增效。

在中信金融租赁有限公司相关负责人看来,租赁公司需要在获客、风控、运维等方面形成能力互补,借助大数据、物联网、人工智能等前沿技术,推动公司户用光伏业务的智能化升级和高质量发展。

“进”中回归本源

对于业内而言,以往对于生物性资产的适格性探讨,主要来自生物性资产后续引发的风险。

一些领域调整洗牌的同时,也有一些领域崭露头角。

2025年3月,国家金融监督管理总局办公厅、中国人民银行办公厅联合印发《银行业保险业绿色金融高质量发展实施方案》(以下简称《通知》)。《通知》指出,拓宽绿色融资渠道。银行机构要规范开展绿色债券业务,加强募集资金管理,积极支持绿色低碳发展。金融租赁公司要发挥融资与融物相结合的特色功能,加大绿色租赁领域投入力度。

与此同时,今年,中国人民银行、国家金融监督管理总局、农业农村部等下发了一系列关于金融支持乡村振兴的指导意见,涉农企业主体扩大产能、设备改造、技术提升等融资融物需求加大。

如何在政策中挖掘业务新机遇,成为不少中小租赁公司关注的方向。

记者注意到,前不久,江西金融租赁股份有限公司(以下简称“江西金租”)通过与上饶市某集团企业探索,合作实施了确权经济林木(马家柚)融资租赁项目,项目内容为向该集团下属子公司投放1.1亿元,创新性盘活10万余株马家柚林木资产。

对此,江西金租相关负责人表示:“该项目严格遵循《民法典》、《森林法》及《金融租赁公司管理办法》相关规定,验证了生物资产作为适格租赁物的可行性,为林业领域融资租赁业务提供了可复制的操

作范式。”

值得注意的是,2024年,国家金融监督管理总局修订发布《金融租赁公司管理办法》。第5条明确规定:“金融租赁公司开展融资租赁业务的租赁物类型,包括设备资产、生产性生物资产以及国家金融监督管理总局认可的其他资产”,以经济林、薪炭林、产畜和役畜等生物性资产作为租赁物的融资租赁业务在监管层面获得准许。

这也为金租公司开展生物性资产融资租赁项目打好基础。不过,对于业内而言,以往对于生物性资产的适格性探讨,主要来自生物性资产后续引发的风险。

对此,江西金租负责人介绍,为加强项目风险防控,江西金租通过林权证锁定租赁物权属,实现租赁物(马家柚林木)所有权转移,将项目所涉林木所有权全部登记到自身名下,并在当地自然资源局进行不动产登记。同时,对马家柚果树进行物理标识,确保“可区分、可追溯”。加强租后管理,持续动态监控,监测林木长势、建立鲜果价格预警机制等结构化风控措施,构建全周期风险管理框架。

采访中,多位业内人士表示,随着绿色金融和绿色租赁的发展与实施,生物性资产作为融资租赁物的实操应用将会在行业中越来越普遍,为绿色租赁发挥更多的作用。

金融机构数据资产化如何推进? 安永王朝辉:战略定力与管理模式是关键

中经记者 何莎莎 北京报道

《“数据要素×”三年行动计划(2024—2026年)》实施进度过半,从工业领域以产业链数据提升运行效率,到交通运输领域以数据开发利用培育丰富应用场景,再到农业农村领域稳步推进数据要素的深度融合与创新应用,数据要素市场化、价值化正在取得积极进展。

数据资产化既是技术革命,更是一场涉及政策、市场、生态的系统性变革。当下,数据资产化方面在我国的落地情况如何?海量数据怎样变成核心资本?其中有哪些亟待解决的关键问题?

安永(中国)企业咨询有限公司金融服务科技咨询合伙人王朝辉近期在接受《中国经营报》记者专访时表示:“目前,宏观微观政策、市场参与主体的意识都基本具备了,但主要难点依然在于企业作为数据应用主体,如何应用数据改善服务水平、风险管理和经营决策效力,并在此基础上创新业务模式。建议政策法规可考虑在此层面进一步布局和指导。”

金融“风险决策”与制造业“效率优化”

《中国经营报》:目前,我国的数据资产化进程处于哪一阶段?真正将数据变为资产,还有哪些关键的卡点需要突破?

王朝辉:总体来说,可以将数据要素的发展划分为“资源化—资产化—资本化”三个发展阶段。如果对于该进程给予一个总体定位,我国正处于“资产化初步建设,资本化试点布局”的阶段,是数据资产化政策环境初步具备、基础设施逐步建设、市场参与主体意识基本具备的阶段,但距离真正实施数据资产化尚有一定的距离。

关键的卡点包括三个要点:第一是数据所有、管理、使用责权的明晰;第二是数据估值、定价等价值体系的建设;第三是基础设施建设及持续性运营管理标准的建设等。但综合来看,改变和突破的手

段是多样和多方位的,其中跨行业、跨企业的数据资产化应用的大规模兴起,企业主体的数据应用普及化,是当前数据资产化向真正落地的最主要难点。

《中国经营报》:在数据资产化落地过程中,不同行业面临的共性挑战和个性挑战分别有哪些?比如金融行业和制造业有什么区别?

王朝辉:不同行业在数据资产化进程中,其内部数据治理、外部数据供应生态、企业数据应用能力上都存在显著不同。

以金融行业为例,在外部监管和内部管理双重驱动下,内部数据治理已经持续推动了近20年,已经基本建成较高质量的数据集;在外部数据供应生态方面,金融行业由于存在对外部数据强烈的需求,因此市场也自发形成了供给丰富的

外部数据生态;在企业数据应用能力上,领先的金融企业已经建立了较为全面的数据智能化应用体系,基本覆盖了客户、营销、风险、运营、内控合规、数字化渠道、管理决策等所有领域。

无论金融业还是制造业,数据资产化过程根本上都是对于核心业务的变革进程,金融业的本质是资金的融通,价值跨时间、跨空间的交换,因此数据资产化的过程更关注数据要素传导出的风险决策能力。而制造业的本质是对物的转换,同样是在推动价值创造及交换,因此数据资产化的过程更关注供应链经营带来的效率优化能力。

《中国经营报》:安永《数据资产全生命周期管理体系建设白皮书》中提到,金融行业积极响应数据要素市场化改革,目前有哪些成功的实践案例?遇到

了哪些困难,又是如何解决的?

王朝辉:金融机构在建立全生命周期的数据资产管理体系方面,已经积累了大量的经验。其中,国有大型银行已经建成了完善的数据治理体系、丰富的数据应用体系、高效的数据中台体系,而股份制银行近三年也在学习国有大行的基础上,进一步创新求变,尤其是在数据资产估值、数据资产融资等方面,利用其敏捷的机制、持续创新。

在困难方面,股份制银行和中小银行在数据资产化进程中面临不同的挑战。对于股份制银行而言,资源挑战是其最大的约束,建议企业在“数据领域”的资源配备,至少要达到“信息科技”领域的25%,但目前大多数股份制银行尚难以实现这样的资源配备;对于中

小银行,其挑战更是多元,包括管理决策层的意识、业务部门深度应用数据的能力、是否具备专职的数据部门等。

金融机构在数据资产化方面的困难,能力问题不是主要障碍,金融行业已经建立了丰富的服务和产品生态,数据资产化进程中所需要的能力都能够从市场上获取。管理层的意识和战略定力、专职部门的创新求变和资源整合能力,是金融机构推进数据资产化过程中需要首先具备的条件——一方面,管理层需要认识和认可数据作为资产的价值,并能够保持战略定力,持续推动数据资产化工作;另一方面,专职部门作为企业数据工作的中枢,必须具备在数据管理模式、业务应用上持续创新,并有效整合内外部各方面资源的能力。

数据战略落地路径:转变定位 创新机制

《中国经营报》:在建设数据资源管理工作方面,从数据战略体系构建到数据资源盘点与分类体系构建,再到数据资源治理,这一系列工作的重点和难点分别是什么?

王朝辉:以某股份制银行为例,其在数据战略体系、数据资产盘点、数据资源治理等方面,面临以下几个难点。

第一个难点在数据战略体系的构建。在此过程中,要避免数据部门唱独角戏,推动总行各部门、各分支行有效参与数据战略的识别和制定,重点在于数据部门必须转变自身的定位,以“主动赋能”的角度,启发业务部门应用数据来实现业务创新,进而根据数据应用的需要针对性开展“数据治理”。唯有切实创造了数据价值,数据战略才有其存在和执行的基础。

第二个难点在盘点出的数据资

产难以理解和应用。建议要构建多维数据资产目录,不仅从IT系统的分类视角展现数据资产,更要从数据主题、数据应用等多维视角展现数据资产,常见的数据主题视角包括客户、产品、渠道、交易等,数据应用则按照营销、风险、监管等进行划分。

第三个难点在数据治理。核心难点在于企业内部责任主体和能力主体的不匹配,数据治理的责任主体在于业务部门,需要通过有效的数据认责机制,将海量的数据责任明确到各个业务部门,数据治理的能力主体通常在数据部门,只有他们具备数据治理所需的知识 and 经验。

在解决责任主体和能力主体的不匹配方面,我们通过实践总结了数据治理的“全权委托代理机制”,即业务部门将数据治理的工作委托给数据部门,数据部门代表业务部门全权开展数据治理工作

(所有工作均需经过业务部门审核确认后方可实施执行)。“全权委托代理机制”在部分领先银行的实践中,有效地解决了责任主体和能力主体不匹配的矛盾,但该机制同时对数据部门提出了一定的资源配备要求,这需要企业的管理决策层能够给予资源的支持。

《中国经营报》:白皮书中提到,数据资产估值和入表不同,估值应用更广,能促进数据治理和应用。企业在开展数据资产估值时,有哪些常用的方法和模型?如何根据企业自身特点选择合适的估值方法?

王朝辉:数据资产估值是一个经济学上的概念,数据资产入表是一个会计学上的概念,两者的内涵不完全一致。从数据资产估值的角度,收益法、成本法和市场法均适用,不同的估值方法面向不同的数据资产类型、不同的数据资产估

值场景。数据资产入表则主要采用成本法。在“估值促进数据资产全生命周期管理”“数据资产交易”等场景中,可以尝试并广泛使用收益法开展数据资产估值,这些场景中的数据资产主要是算法模型等高价值数据资产。

《中国经营报》:金融机构为数据资产全生命周期建设制定战略时,在组织形式方面,需要考虑哪些因素?不同的数据团队设立模式(如集中式、分布式等)各有什么优缺点?如何根据金融机构的规模和业务特点进行选择?

王朝辉:数据应用团队的设立可以采用集中式或者分布式,数据治理团队的设立则主要采用集中式。

以数据应用团队为例,集中式主要是在数据应用团队统一构建数据建模团队,为业务部门提供算法模型的服务;分布式则将建模团

队分散到业务部门;同时,在实践中并不会将所有业务部门的建模能力都统一构建在数据部门,如风险、内控,由于其管理领域的特点,通常会自建建模团队。

集中式模式的优点在建模能力、工具、规范的统一,进而能够实现持续的提升,挑战则在于跨部门协作的沟通成本较高;分布式的优点在于建模能力内置于业务部门,从而和业务的协作更为充分,挑战则在于规范性、新技术的应用等,通常受限于资源有限,提升较慢。

因此,对于中小金融机构,集中式的模式更有助于集中有限的资源,并根据不同时期业务需求的旺盛程度灵活调配资源,从而最大化企业的投入和产出比;对于股份制银行及以上的金融机构,可以根据业务部门需求的旺盛程度,在业务部门中设立数据建模团队。