

青银金租:以“融物”服务新质生产力的破题之道

■青岛财经日报/首页新闻记者 李菁

金融是实体经济的血脉,民生幸福的基石。为系统呈现青岛银行业在服务地方经济、赋能社会民生、推动高质量发展中的创新实践与卓越成就,彰显行业的责任担当与时代价值,青岛市银行业协会联合会员单位银行及主流媒体,共同启动“卓越金融”系列宣传活动。

在国家深入推进金融供给侧结构性改革、引导资金“脱虚向实”的背景下,凭借“融资+融物”的独特优势,金融租赁正成为服务实体经济的关键力量。本期聚焦的青岛青银金租有限公司(以下简称“青银金租”),正是这一领域的区域性样本。



定位与根基:依托集团协同优势,筑牢服务实体之本

青银金租自诞生之初,便承载着服务区域战略、赋能实体经济的使命。2017年2月,经原银监会批准,由青岛银行主发起,联合青岛汉缆、青岛港集团等实体领军企业共同出资设立。这种由金融机构与制造业、航运业龙头企业共同构筑的股权架构,为其注入了深厚的产业基因和多元的市场视角。2024年5月,青岛银行再度增资4.03亿元,不仅彰显了母行对其发展前景的坚定信心,也进一步强化了其资本实力和业务扩张的底气。

截至2025年半年末,青银金租资产总额达190.35亿元。稳健增长的规模背后,是其坚定不移的战略定位:聚焦服务实体经济的主责主业,牢牢把握“融资+融物”本源。公司充分发挥“银

租联动”的天然优势,与母行青岛银行在客户共享、产品互补、风险协同等方面深度协同,为客户提供“贷+租”“投+租”在内的一揽子综合金融解决方案,有效破解了单一金融服务的局限,显著提升了客户黏性与服务深度。

更重要的是,作为山东省内仅有的三家、青岛唯一的金融租赁公司,青银金租凭借其全国性经营牌照,具备跨区域展业的能力。目前业务已触达全国23个省(区、市),但根基始终深植齐鲁大地。通过设立青岛、济南“双中心”,并在山东全省多个地市配置驻地客户经理,青银金租实现了对山东全域的深度覆盖和快速响应,切实将金融活水引向省内经济发展的最前沿。

协同与赋能:融入母行综合化经营,夯实联动发展之基

青岛银行作为主发起行,其综合化经营战略成效显著,为青银金租的发展提供了坚实的平台支撑。在持续强化特色化建设的过程中,母行创新成果不断涌现:作为牵头行成功落地全国消费金融领域首单可持续发展挂钩银团贷款,以创新金融工具引导资金精准支持绿色消费与可持续发展;同时,该行托管业务规模已突破2000亿元大关,标志着其资产托管与综合金融服务能力迈上新台阶。母行在综合金融领域

的纵深推进,为青银金租的“银租联动”与业务协同奠定了坚实基础。

在长三角地区,一家新能源充电运营商通过青银金租提供的直租服务,一举采购了670台智能移动储能充电桩,以“零初始重投入”建起了超300个充电站点,规模化投运1400台充电桩,创新落地“电找车”移动充电新模式。这不仅是对山东“十强产业”新旧动能转换战略的精准契合,在化工新材料、有色金属、电气器材制造等细分领域,青银金租已形成深厚的项目积累和专业认知。

实践与特色:聚焦产业转型主线,构建专业服务之能

青银金租的经营实践,清晰地勾勒出两条主线——持续优化资产结构,坚决向实体经济、特别是制造业倾斜;不断创新服务模式,提升响应效率和专业能力。

在资产结构上,数据是最有力的证明:截至2025年半年末,公司实体类业务占比76.79%,较年初增长9.77个百分点。其中,制造业投放占

比49.70%,余额占比33.82%,较年初提高6.90个百分点,稳居其资产投向的第一大行业。这不仅是对国家“制造强国”战略的金融响应,更是对山东省“十强产业”新旧动能转换战略的精准契合。在化工新材料、有色金属、电气器材制造等细分领域,青银金租已形成深厚的项目积累和专业认知。

在服务模式上,青银金租着力打造“短平快”的核心竞争力。通过内部流程优化与金融科技赋能,极大缩短了客户的决策等待和审批时间,实现了对市场需求的高效捕捉和快速满足。这种“接地气”的灵活机制,使其在服务中小制造业企业、科技创新企业时更具优势,有效解决了这些企业因轻资产、缺抵押而面临的“融资难、融资慢”问题。

采访中记者了解到,青银金租坚持立足实体、贴近实物、融入实业,专注提供直接租赁、售后回租、经营性租赁三大核心产品。精准聚焦实体企业设备需求,提供灵活适配的融资与用械方案,助

力企业盘活资产、降低投入、优化运营,精准匹配不同发展阶段的资金与设备使用需求,实现设备更新与业务拓展的无缝对接。

以直租业务为例,该业务精准赋能设备更新与产业扩张。如前述新能源案例,企业无需一次性投入巨额资金,即可通过青银金租实现设备采购和产能布局,快速抓住市场机遇;回租业务外,还有经营性租赁,提供灵活机动的短期设备使用方案,帮助企业应对生产旺季、特殊订单带来的临时性能需求,减轻资产折旧负担,实现轻装前行。

成效与愿景:契合国家战略导向,贡献高质量发展之力

青银金租的业务实践,所产生的成效超越了单个企业的范畴,更与宏观政策导向和区域发展脉络同频共振。

在服务“新质生产力”方面,其在绿色低碳、高端制造等领域的项目投放,直接支持了设备的更新换代和技术的迭代升级,是金融资源推动科技创新和产业升级的具体体现。如前述新能源案例,亦是安徽首单“贷租协同”模式落地项目,为金融同业提供了服务科技型企业的创新范式,助力新能源、高端制造等领域企业轻装上阵拓展发展。

在支持“绿色低碳”发展方面,青银金租积极投向新能源充电网络建设等领域。资金流向鲜明体现了“绿色”属性,有力参与了绿色低碳现代化产业体系的构建。

面向未来,青银金租已规划出清晰的发展路径——坚持“规模增长”,更好服务实体经济高质

量发展。“我们将持续做大资产总量、优化资源配置,继续深耕山东市场,优化本土客户结构,同时向京津冀、长三角、珠三角等经济活力区延伸,拓展优质项目来源。”青银金租相关负责人告诉记者,“同时,强化对战略性新兴产业、绿色租赁、海洋经济等关键领域的专业研究与投入,提升行业金融解决方案的能力。”

青银金租的八年发展历程,是中国金融租赁行业服务实体经济的一个缩影。它的发展历程证明,金融租赁并非简单的资金提供者,而是能够深度融入产业肌理、洞察设备需求、化解转型痛点的“融合剂”和“助推器”。在金融高质量发展的大时代主题下,青银金租正以扎实的实践,诠释着一家持牌金融机构的责任与担当,并为区域经济的稳健运行与转型升级贡献着不可或缺的力量。

A股并购新局:市场化交易占比提升,并购“卖方”变“买方”

近年来,并购重组市场在政策驱动下持续升温,尤其是“并购六条”出台后,市场活跃度显著提升,企业通过整合优化产业链的诉求明显增强。

Wind数据显示,自“并购六条”发布(2024年9月24日)以来,截至2025年11月24日晚间,A股市场首次披露的并购重组事件高达5868起,剔除回购、股份划转、买卖固定资产(房产、土地、厂房等)以及上市公司出售资产的交易外,以上市公司及其子公司作为竞买方或目标方,购买股权资产的并购交易合计有2745起。

这些交易中,披露交易价值的合计2195起,交易总价值高达7.49万亿元,无论是交易规模还是数量均较往年大幅提升。

值得注意的是,在并购重组氛围持续活跃的背景下,市场呈现出两大新趋势:一方面,产业并购虽仍占主流,但企业更青睐新质生产力标的;另一方面,市场化交易占比持续提升,曾经频繁作为被并购标的出现的一级市场明星企业,正逐渐成为并购市场中的买方。



市场化交易比例明显提升

梳理来看,今年以来,并购重组市场的非关联交易占比明显提升。

“并购六条”发布以来的2745起上市公司股权交易中,关联交易仅753起,非关联交易则为1992起,占比超过七成。不过,在交易金额更大、构成重大重组类的交易中,关联交易仍占据主导,但今年以来非关联交易占比较去年已大幅提升。

Wind数据显示,自去年9月24日以来,A股首次披露的构成重大重组的交易合计208起,其中非关联交易71起,关联交易137起。

分年份来看,2024年9月24日至12月31日,A股首次披露的重大重组56起,其中非关联交易只有12起,占比约21%;而今年以来(2025年1月1日至11月24日),A股首次披露的重大重组152起,非关联交易59起,占比约39%,较此前明显提升。

不过,相比于关联交易,市场化交易的难度普遍更大。

记者统计发现,去年12单重大重组非关联交易中,目前7单已经终止,终止率接近六成;而44单关联交易中,失败的为12单,占比不到三成,目前13单已经完成,3单已获得证监会核准。

今年以来披露的59单重大重组非关联交易中,目前也已有14单终止,终止率为24%,也远高于同期关联交易的终止率(19%),并且有很大部分比例为“闪崩”失败,即从首次公告到宣布失败仅不到

一个月的时间。

较典型的如英集芯收购辉芒微控制权一案。2025年3月3日晚间,英集芯公告正在筹划通过支付现金及发行定向可转换公司债券的方式,收购辉芒微的控制权,并拟募集配套资金。后者是一家“MCU+”平台型芯片设计公司,曾先后闯关村创板、创业板均失利。

但此次交易筹划仅不到半个月就宣告结束,3月17日,英集芯公告终止重组,主要因交易对价等核心条款未达成一致。

熟悉的一幕还在上演,光洋股份定增收购银球科技部分股权、永吉股份定增收购特纳飞控制权,以及梦天家居定增收购川土微控制权,这三起并购的筹划时间均没有超过半个月。

其中,梦天家居定增收购川土微“跨界”幅度较大。梦天家居主要产品是木门、墙板、柜类等家具产品。11月6日,公司突然发布公告拟通过发行股份及支付现金的方式收购川土微控制权,并募集配套资金。同时公司还收到实控人余余渊的通知,实控人正在筹划控制权转让事项。

标的川土微是一家芯片设计公司,产品涵盖隔离与接口、驱动与电源、高性能模拟三大产品线以及μ.MiC战略产品micro-Module in Chip(微模组化集成芯片),广泛应用于工业控制、电源能源、通讯与计算、汽车电子等领域。

不过,公告发出未及两周,梦天家居的两项重大计划均按下停止键。11月18日晚间,梦天家居

公告称,在停牌期间,公司就筹划发行股份及支付现金购买资产事项、实控人就筹划控制权变更事项进行了充分探讨,但由于涉及事项较多,交易各方就核心条款经多次协商和谈判后,仍未达成共识,经慎重考虑并友好协商,各方决定终止筹划前述事项。

“市场化的并购交易本身难度就更高,因为并购交易流程和链条比较长,无论是前期调研、双方洽谈、达成意向,再到方案落地、监管审核等各个环节都存在很大的变数,尤其是涉及跨界交易时,谈判的难度会更大。”华南一名资深的并购重组从业者说道。

一级市场明星企业变“买方”

值得注意的是,去年以来,随着IPO审核趋严,并购重组政策持续优化,不少来自一级市场的明星企业或成熟企业,选择从独立IPO转为被并购上市。

然而,由于估值预期差异等因素,拟IPO企业转并购的成功率一直不高,比如英集芯收购辉芒微、新天药业收购汇伦医药、英唐智控收购爱协生、登云股份收购速度科技、莫高股份收购皓天科技、亚通精工收购兴业汽配、通威股份收购润阳股份、汇顶科技收购云英谷等,均以失败告终。

今年以来,拟IPO企业或明星公司“卖身”的趋势发生了些许变化,越来越多一级市场的明星企业或成熟公司开始寻求主动购买小市值上市公

司,从“卖方”变为“买方”,并出现了一系列标志性的案例。

其中最典型的莫过于智能机器人收购上纬新材,今年7月,上纬新材公告,智能机器人相关主体计划通过“协议转让+部分要约”拿下公司的控制权。这是具身智能企业在科创板的首单收购案例。

该消息让上纬新材股价狂飙15倍,并引发了智能机器人欲“借壳上市”的猜想。

随后,智能机器人相关主体智元恒岳及实际控制人邓泰华、一致行动人承诺,不存在在未来12个月内对上市公司及其子公司的资产和业务进行出售、合并、与他人合资或合作的明确计划,或上市公司拟购买或置换资产的明确重组计划;未来36个月内,智元创新不存在通过上市公司借壳上市的计划或安排。

今年8月,安车检测也公告称,矽睿科技与实际控制人贺宪宁签署了股份转让协议,拟通过“协议收购+受让表决权+第二期收购”的方式,取得该公司控制权。矽睿科技是拟IPO辅导企业,两度进行上市辅导,2023年1月申请第二轮上市辅导后,目前仍处于辅导备案阶段。被收购的安车检测近几年业绩处于持续亏损状态。

此外,更早些时候,深市主板撤单的深蕾科技完成了对创业板公司线上线下的控制权收购,哈啰集团全资子公司上海哈茂商务咨询有限公司收购了永安行的控制权,半导体企业星空科技也成功入主中旗新材。

“在过去的大量并购案例中,标的资产的市盈率往往只有十几倍甚至更低,而IPO估值却常常高达数十倍乃至上百倍,二者之间存在显著的估值差异。许多在一级市场备受追捧的明星项目,由于难以接受并购所能提供的估值水平,有时甚至出现一、二级市场估值倒挂的现象。在这种情况下,要平衡各方股东的利益,交易协商难度也相应加大。而通过直接收购上市公司,这些原本处于一级市场的企业便能借助资本市场的平台,更顺畅地开展融资与资本运作。”泽浩资本合伙人曹刚受访时表示。

文艺馥欣创始人阮超也指出,目前A股市场大部分小市值公司短期并没有退市的压力,但往往主业面临明显的天花板或者已丧失在行业中的竞争力,长期而言大概率将逐渐僵尸化,既不能给股东带来回报又浪费了上市资格。而被一级市场的优质企业收购之后,通过变更控股股东,这些小市值公司往往能获得新的发展动能和资源,既提高了存量上市公司的质量,又避免了退市这种彻底的出清带来高昂的摩擦成本和阻力,实现资本市场的新陈代谢,既是市场的需求也符合监管导向。

供稿:《21世纪经济报道》作者:杨坪