



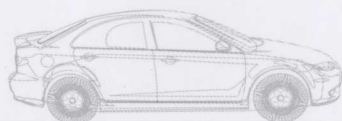
“十二五”普通高等教育汽车服务工程专业规划教材

(第二版)

汽车金融

Qiche Jinrong

强添纲 孙凤英 主编



人民交通出版社
China Communications Press



“十二五”普

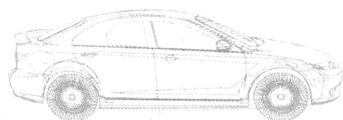
务工程专业规划教材

(第二版)

汽车金融

Qiche Jinrong

强添纲 孙凤英 主编



人民交通出版社
China Communications Press

内 容 提 要

在汽车的生产、销售、维修服务及消费者购买过程中,汽车金融是通过货币流动和信用渠道所进行的筹资、融资及相关金融服务的一系列金融活动的总称,内容包括资金筹集、信贷运用、抵押贴现、证券发行和交易,以及相关保险、投资。汽车金融服务对提高汽车生产、服务、消费行业的资金使用效率,推动汽车产业结构的优化和升级,调节国民经济中生产与消费不平衡具有重要作用。

本书共分八章,主要阐述了汽车金融及其作用,汽车金融体系,汽车消费信贷与模式,汽车消费信贷的风险和风险管理,汽车消费信贷的操作实务,汽车金融公司的资本结构、融资方式、赢利模式与金融产品,我国汽车消费信贷的法律实务,汽车保险与保险程序,汽车保险的理赔等。本书兼顾学术性和实用性,引证典型实例,有较强的针对性,切合专业技术人才培养的要求。

本书既是高等院校汽车服务工程专业的教材,也可作为汽车类、交通运输类、金融与保险类专业的选修课教材,同时,还可作为汽车金融公司、汽车经销商、保险公司从业人员的培训用书及广大汽车消费者的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

汽车金融/强添纲,孙凤英主编.—2版.—北京:
人民交通出版社,2012.6

ISBN 978-7-114-09821-5

I. ①汽… II. ①强…②孙… III. ①汽车—金融—
高等学校—教材 IV. ①F830.571②F840.63

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第108360号

“十二五”普通高等教育汽车服务工程专业规划教材

书 名: 汽车金融(第二版)

著 作 者: 强添纲 孙凤英

责任编辑: 智景安

出版发行: 人民交通出版社

地 址: (100011)北京市朝阳区安定门外外馆斜街3号

网 址: <http://www.ccpres.com.cn>

销售电话: (010) 59757969, 59757973

总 经 销: 人民交通出版社发行部

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京交通印务实业公司

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 14

字 数: 361千

版 次: 2009年3月 第1版

2012年7月 第2版

印 次: 2012年7月 第2版 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-114-09821-5

定 价: 29.00元

(有印刷、装订质量问题的图书由本社负责调换)

前言

Qianyan

随着汽车产业的快速发展,汽车消费主体日益多元化,广大消费者对高质量汽车服务的渴求日益凸显,汽车厂商围绕提升服务质量的竞争业已开展,市场竞争从产品、广告层面提升到服务层面,这些发展和变化直接催生并推进了一个新兴产业——汽车服务业的发展与壮大。

当前,我国的汽车服务业正呈现出“发展快、空间广、变化大”的特点。“发展快”是与汽车工业本身的发展和社会汽车保有量的快速增长相伴而来的。“空间广”是因为我国的汽车普及率尚不够高,每千人拥有的汽车数量还不及世界平均水平的 $1/3$,汽车服务市场尚有很大的发展潜力,汽车服务将是一个比汽车工业本身更广阔的产业。“变化大”一方面是因为汽车后市场空前繁荣,蓬勃发展,大大拉长和拓宽了汽车产业链。汽车技术服务、金融服务、销售服务、物流服务、文化服务等新兴的业务领域和服务项目层出不穷;另一方面是因为汽车服务的新兴经营理念不断涌现,汽车服务的方式正在改变,传统的业务分离、各自独立、效率低下的模式,向服务主体多元化、经营连锁化、运作规范化、业务集成化、品牌专业化、技术先进化、手段信息化、竞争国际化的方向发展,这将进一步促进汽车服务业向纵深发展。

汽车金融是依托并促进汽车产业发展的服务性活动。国外汽车金融发展已经有近百年的历史,其发展水平已经相当完善,汽车金融已成为位居房地产金融之后的第二大个人金融服务项目,是一个规模大、发展成熟的产业,每年的平均增长率在3%左右。目前,在全世界每年的汽车销售总额中,现金销售额占30%左右,汽车金融服务融资约占70%左右。当今世界,整个汽车产业的价值链已经发生了根本性的变化,金融服务成为最有价值的环节之一。未来的汽车市场将不再是单纯车型的竞争,在很大程度上是围绕金融服务展开竞争。竞争的结果将决定未来汽车市场的格局。

因此,汽车厂商和服务商对高素质的汽车金融服务人才的需求比以往任何时候都更加迫切。在这种背景下,根据我国汽车金融近年来发生的变化,我们对《汽车金融》教材第一版进行了修订。修改后的教材进一步完善了教材体系,调整了教材结构,对前后有较大重复的第八章内容,并入到第四章,细化了第六章汽车消费信贷法律实务内容,删除了原第七章中与汽车金融需求者关系不大



的第一节和第二节“汽车保险的风险和风险管理”内容,删除了第三节中“汽车保险制度”和“保险市场”等内容,增加了保险的理赔内容,使教材结构更加合理,知识体系更加完整,符合认知规律,便于学习;并处理好了重点与一般的关系;第二版教材文字规范,语言流畅、简练,文图配合适当。

本书共分八章,以汽车金融为主线,坚持理论与实践并重的原则,系统地介绍了汽车金融及其作用,汽车金融体系,汽车消费信贷与模式,汽车消费信贷的风险和风险管理,汽车消费信贷的操作实务,汽车金融公司的资本结构、融资方式、赢利模式与金融产品,我国汽车消费信贷的法律实务,汽车保险与保险程序,汽车保险的理赔等内容。兼顾学术性和实用性,引证典型实例,有较强的针对性,适合专业技术人才培养的要求。

本书既是高等院校汽车服务工程专业的教材,也可作为汽车类、交通运输类、金融与保险类专业的选修课教材,同时,还可作为汽车金融公司、汽车经销商、保险公司从业人员的培训用书及广大汽车爱好者的参考书。

本书由东北林业大学强添纲教授和孙凤英教授主编。参加编写人员的分工如下:强添纲(第一章)、武慧荣(第二、三章)、张文会(第四、六章)、王宪彬(第五章)、孙凤英(第七、八章)。本书在编写过程中参考了部分学者的研究成果和公开发表的论著,在此谨向原作者致以深深的谢意。

由于编者的经验和水平所限,疏漏和不妥之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

编 者

2012年2月

目 录

Mulu

第一章 绪论	1
第一节 汽车金融及作用	1
第二节 汽车金融体系	6
第三节 汽车产业与汽车金融的关系	9
思考练习题	12
第二章 汽车消费信贷与风险	13
第一节 汽车消费信贷概述	13
第二节 国内外汽车消费信贷的发展	16
第三节 国内外汽车消费信贷主要模式	21
第四节 汽车消费信贷风险及管理	26
思考练习题	32
第三章 汽车消费信贷操作实务	33
第一节 以银行为主体的汽车消费信贷操作实务	33
第二节 以经销商为主体的汽车消费信贷操作实务	54
第三节 以汽车金融公司为主体的汽车消费信贷操作实务	57
思考练习题	59
第四章 汽车金融公司的赢利模式与产品	60
第一节 汽车金融公司	60
第二节 汽车金融公司的赢利模式	66
第三节 其他汽车金融盈利模式	69
第四节 汽车金融产品的开发与销售	72
思考练习题	77
第五章 汽车金融公司的融资	78
第一节 汽车金融公司的融资方式	78
第二节 汽车金融公司的资本结构	80
第三节 债务筹资分析	85
第四节 股权筹资分析	92
思考练习题	97

第六章 汽车消费信贷法律实务	98
第一节 汽车消费信贷的法律规制	98
第二节 汽车所有权的转移	100
第三节 汽车消费信贷的其他法律问题	103
思考练习题	109
第七章 汽车保险与保险程序	110
第一节 概述	110
第二节 机动车交通事故责任强制保险	113
第三节 基本险	120
第四节 附加险	135
第五节 汽车投保	143
第六节 保险公司核保	147
第七节 缮制与签发保险单	158
第八节 续保与批改	160
思考练习题	160
第八章 汽车保险的理赔	162
第一节 汽车保险理赔案件的受理	162
第二节 汽车保险理赔的处理技术	169
思考练习题	212
参考文献	214



第一章 绪 论

汽车金融学是一门介于汽车产业经济学、货币银行学、保险学和投资学等学科之间的边缘学科。它是以这些学科的基本理论和基本方法为基础,逐步独立和发展起来的,是专门研究汽车金融活动的方法和规律的科学。它的研究对象是货币资本在汽车生产、交换、消费及服务领域的配置方式与配置效率。

第一节 汽车金融及作用

汽车金融是依托并促进汽车产业发展的金融业务。国外汽车金融发展已经有近百年的历史,其发展水平已经相当完善,汽车金融已成为位居房地产金融之后的第二大个人金融服务项目,是一个规模大、发展成熟的产业,每年的平均增长率在3%左右。目前,在全世界每年的汽车销售总额中,现金销售额占30%左右,汽车金融服务融资约占70%左右。当今世界,整个汽车产业的价值链已经发生了根本性的变化,金融服务成为最有价值的环节之一。未来的汽车市场将不再是单纯车型或新技术的竞争,而是围绕金融服务展开的竞争。竞争的结果将决定未来汽车市场的格局。

一、汽车金融

在汽车的生产、销售、维修服务及消费者购买过程中,汽车金融是通过货币流动和信用渠道所进行的筹资、融资及相关金融服务的一系列金融活动的总称。换句话说,汽车金融是指资金在汽车领域如何流动的。其基本任务是运用多种金融方式和金融工具筹集和融通资金,支持汽车生产、流通、维修服务和消费,促进汽车再生产过程中的资金良性循环,保障汽车再生产过程的顺利进行。它是汽车制造业、流通业、维修服务业与金融业相互结合渗透的必然结果,涉及政府法律、政策行为以及金融保险等市场的相互配合,是一个相互交叉、彼此渗透的复杂系统。

汽车金融是在汽车生产、销售、使用过程中,由金融及非金融机构向汽车生产、流通及消费环节提供的融资及其他金融服务,包括对生产商、经销商提供的短期融资、库存融资和对用户提供的消费信贷或融资租赁等,是汽车生产、流通、消费的各个环节中所涉及的资金融通方式、路径,包括从资金供给者到资金需求者的资金流通渠道。

汽车金融的含义可以分为两个层次:第一层次是针对汽车制造商、零部件企业的传统金融业务。如各类长、短期贷款、委托贷款、银行承兑汇票融资贴现、保函、信贷保险业务等金融产品,为汽车整车及零部件生产企业进行项目融资和营运资金融通等服务;以及由保险公司提供财产险、机器损坏险、产品责任险、运输险等保险服务。第二个层次是针对流通和消

费环节提供的金融服务,主要是汽车消费信贷、融资租赁、经销商库存融资、营运设备融资等零售业务。

汽车金融作为一个完整的整体,其资金融通应是一个全方位的资金融通过程,作为汽车金融领域的资金需求者,既应该有汽车需求者,也应该有汽车供应者;作为资金供应者,既应该有银行等金融机构,也应该有资本市场上的广大投资者,还应该由汽车投资基金等新的资金来源。

汽车金融服务主要是在汽车的生产、流通、购买与维修服务消费环节中融通资金的金融活动,包括资金筹集、信贷运用、抵押贴现、证券发行和交易,以及相关保险、投资活动,具有资金量大、周转期长、资金运动相对稳定和价值增值性等特点。汽车金融服务机构包括商业银行、信贷联盟、信托公司等金融机构,也包括汽车金融服务公司等非金融机构等;汽车金融服务模式包括分期付款销售方式、融资租赁方式、汽车销售融资公司的再融资方式、信托租赁方式等几种主要的形式。

二、汽车金融的作用

金融行业在经济发展中的重要作用毋庸置疑,而汽车产业则多是发达国家或发展中国家的支柱产业。将汽车产业与金融结合起来,在宏观上和微观上都有其重要的意义。

1. 汽车金融服务的宏观作用

在宏观上,汽车金融对于国民经济具有重要的作用,主要表现在以下几个方面。

(1)调节国民经济运行中生产与消费不平衡的矛盾。从汽车金融最基本的职能上来说,汽车金融的产生和发展调节了国民经济运行中生产和消费不平衡的矛盾。生产力的发展加速了生产社会化和消费社会化,产品结构变化中价值高的汽车等家庭耐用消费品生产的发展,引领电子工业和材料工业的发展,并带动整个产业结构和技术结构体系的变革,这种变革强烈地刺激人们的现实消费需求和潜在消费需求。然而社会满足这种消费需求的能力却非常有限,而汽车金融则能调节国民经济运行中的生产和消费不平衡的矛盾,刺激了消费。发展汽车金融不仅能平衡汽车供需之间的矛盾,而且能解决整个生产流通消费的资金运转问题。汽车金融服务机构资金的大部分来自消费者的储蓄,同样它应该而且也可以在汽车的生产性信贷和汽车的消费性信贷之间作适当的分配,以调节和保证社会消费基金与社会生产基金之间的平衡。

(2)充分发挥金融体系调节资金融通的功能,提高资金的使用效率。汽车金融的独特功能在于它能够充分发挥金融体系调节资金融通的功能,通过汽车金融机构的专业化分工,实现汽车生产领域和流通领域资金的相互分离,以改善汽车产业的资金循环。并在此基础上,进一步理顺流通领域的资金流向,更多地由专业化的汽车金融机构面对汽车消费者,开展汽车金融零售业务,由其他金融机构以购买汽车贷款支持证券或商业票据等方式,间接参与汽车金融业务,从而加快资金在汽车产业与金融业之间的流转速度,降低资金风险,提高资金的使用效率,最终促进汽车产业与金融业取得持续、稳定、协调发展。

(3)汽车金融服务的发展有助于推动汽车产业结构的优化和升级。建立完善的汽车金融体系,可以通过资产证券化、商业票据等金融工具筹集资金,对上游汽车配件企业进行融资,支持其设备更新和技术改造,进而推动生产效率的提高和成本降低。还可以通过下游汽车经销商的融资,建设标准的品牌专营店,提供优质的售后服务,增强品牌竞争力,促进汽车产业的良性发展。

(4) 汽车金融服务通过乘数效应以及与其他产业的高度关联性,促进国民经济的发展。汽车金融服务能够推动汽车产业的发展,对国民经济发展产生巨大的投资乘数效应。由于汽车工业具有中间投入比例大、价值转移比例大、投资量大、规模经济要求高、与国民经济的很多部门联系密切等特点,决定了汽车工业的发展既依赖于很多产业部门,又对国民经济的发展具有很大的带动作用。汽车金融服务对国民经济的巨大乘数效应就是通过汽车工业对相关产业的带动作用体现出来的。

首先,汽车金融服务通过汽车产业的“高价值转移性”,对制造业和其他部门实现其带动功能。汽车产业对其他产业有较高的依赖性,能对其他产业产生“高价值转移性”。汽车工业直接需求依赖最大的主要是机械制造加工业、冶金和橡胶制品业等几个行业。正是汽车产业具有这种价值转移的特性,汽车金融才能通过为其流通、消费甚至特殊情况下的生产提供金融支持的办法,疏通汽车产业的上下游通道,避免产品的积压和库存,缩短周转时间,提高资金使用效率和利润水平,较大幅度地带动相关产业的发展,使汽车产业的“高价值转移性”得以顺利实现。

其次,汽车金融通过汽车产业与服务业的“高度关联性”,带动第三产业的发展。国民经济中的第三产业和作为第二产业的汽车业的“高度关联性”体现在两个方面:一是在汽车产品的最终价值分配中,第三产业占有较高的比例。在欧美发达国家,平均购买一辆汽车的价格中,有40%左右的价格要支付给金融、保险、法律咨询、科研设计和广告公司等与汽车相关的各种服务业;30%左右的价格归属材料、机械等其他与汽车产业有关的制造业。二是汽车产业的预投入对第三产业的预投入有较大的带动作用,后者占前者的比例约为30%~80%。也就是说,汽车工业的一定投入,可以导致主要相关服务业增加30%~80%的投入。这里的主要相关服务业包括批发和零售贸易、储运、实业和商业服务、社会和个人服务等。汽车金融服务利用这种“高度关联性”,一方面以其自身的发展直接推动第三产业的发展;另一方面以汽车产业为媒介,通过“价值转移”、“引致投资”和“投资乘数效应”等方式,又间接地对第三产业的发展提供有力的支持。

再次,汽车金融服务的发展对劳动力有较好的安置能力。汽车金融服务的融合发展进一步推动了汽车产业和金融行业的发展,并通过自身行业的发展推动相关行业的发展。不论是汽车产业、金融行业还是其他相关行业,通常都具有较强的劳动力安置能力,对扩大劳动力就业发挥积极的作用。

(5) 汽车金融服务的发展有助于平抑经济周期性波动对汽车产业的影响。汽车金融服务具备“逆汽车产业周期而为”的功能。汽车产业本身是周期性波动发展的,当它处于高峰而超出产能限制时,汽车金融可以通过利率、信贷价格等方式,来控制社会的汽车信贷总量;当它处于低潮达不到产能时,汽车金融要通过放松信贷总量增加汽车贷款投放,来扩大汽车销售,起到平抑汽车产业周期性波动的作用。汽车金融公司的此种作为和商业银行“顺周期”而行的做法正好相反,一些尖锐的批评认为:商业银行在汽车信贷中多数做法是“锦上添花”,而非“雪中送炭”。汽车金融服务在平抑经济周期性波动方面要比商业银行对汽车产业更有积极的作用。

2. 汽车金融服务的微观作用

在微观上,汽车金融服务对汽车生产制造企业、汽车经销商、汽车消费者和汽车金融服务市场等具有重要作用。

(1) 对制造商而言,汽车金融服务是实现生产和销售资金分离的主要途径,提高了资金

的使用效率。汽车金融服务对汽车厂商可以起到维护销售体系、整合销售策略、提供市场信息的作用。对汽车制造企业来讲,企业要实现生产和销售资金的相互分离,必须有汽车金融服务。有了汽车金融服务,就会大大改善生产企业和经销商的资金运用状况,提高资金的使用效率。

(2)对经销商而言,汽车金融服务是实现批发和零售资金分离的途径,是现代汽车销售体系中一个不可缺少的基本组成部分。批发资金是用于经销商库存周转的短期资金,零售资金是用于客户融资的中长期资金,两者性质不同。汽车金融对汽车经销商可以起到提供存货融资、营运资金融资、设备融资的作用。通过对经销商的库存融资和对客户的消费信贷,可以促进汽车销售过程中批发资金和零售资金的相互分离,从而便于进行资金管理和风险控制,提高资金收益率。同时,汽车金融服务还有利于汽车生产制造和汽车销售企业开辟多种融资渠道,如商业信用、金融授信。

(3)对消费者而言,汽车金融是汽车消费的理想方式。汽车金融服务对于汽车用户可以提供消费信贷、租赁融资、维修融资、保险等业务。高折旧率是汽车消费的一个重要特点,如果以全额车价款购车,不仅要承担投资回报率小于贷款利率的损失,而且要承担高折旧率的损失。因此,对消费者而言,汽车信贷不仅是解决支付能力不足的问题,更重要的是会降低消费者资金运用的机会成本。而伴随着汽车生产技术的发展,汽车的重置价值不断降低,进一步加速了汽车的折旧过程,这样汽车消费的高折旧特点无疑大大拓展了对相关金融服务的市场需求。正因为如此,发达国家通常以金融方式消费汽车,并且金融消费中融资租赁的比例较高。

(4)汽车金融的发展能够完善个人金融服务体系。以信用经济为特征的市场经济拥有高度发达的金融服务体系。在这个金融服务体系中,个人金融服务和公司与法人金融服务共同构成了其基本组成部分。个人金融服务是指专门为个人提供融资、信用贷款、投资理财等服务的金融业务,包括房地产金融、汽车金融、教育金融等。个人金融在整个金融服务体系中越来越重要,处于一个新兴发展的时期。汽车金融服务在个人金融中占有重要的地位,目前是仅次于房地产金融的一项金融服务。市场经济在为汽车金融服务发展提出要求的同时,也为汽车金融服务的发展造就必备的条件,表现为市场经济所创造出的巨大的国民财富和迅速增加的国民收入,为汽车金融服务的发展提供了坚实的物质基础和良好稳定环境,从而促进了汽车金融规模的扩大和品种的多样化。市场经济的完善法律和消费信用制度,保障了汽车金融服务交易双方的正当权益,促进了汽车金融服务的健康发展。在市场经济条件下,消费者的信用消费信心增强,对未来预期消费的提前实现有较大的需求,也有利于汽车金融服务的发展。

总之,汽车金融服务提高了汽车生产、服务、消费行业的资金使用效率,推动汽车产业结构的优化和升级,调节国民经济中生产与消费不平衡的矛盾,平抑经济周期性的波动,完善个人金融服务体系。

三、汽车金融的特点

从汽车金融的概念可以看出,汽车金融有别于我国传统意义上的汽车消费信贷,它包含了汽车消费信贷,含意更为广泛。它为消费者提供全方位的服务,一方面分散了银行对汽车消费信贷的风险;另一方面使提供汽车金融服务的组织从中获得良好的收益,消费者本身也享受到了全面周到的服务。汽车金融具有以下几个突出的特点。

1. 促进汽车销售

在欧美发展成熟的汽车金融市场中,汽车金融服务公司成为汽车金融服务的主角,并且和母公司利益密切相关。典型的汽车金融服务公司是附属于汽车制造商的,与其母公司利益息息相关,因此能够保证汽车金融服务公司对汽车产业连续、稳定的支持。汽车产业是典型的资金密集型规模产业,当大量投资形成大批量生产能力时,必须通过强有力的金融服务才能形成相应速度的需求增长。同时汽车产业又是一个受经济周期影响很大的行业。在经济不景气时,由于缺乏直接的利益关联,银行为了减少风险很可能收缩在这一领域的金融服务。而作为汽车制造商附属的汽车金融公司,最主要的目的就是帮助母公司销售汽车,在经济不景气时,不但不会减少汽车金融服务,相反可能会推出,显然是亏损的零利率汽车贷款,以换来汽车销售量的增长。

2. 存在规模效益

汽车产业规模越大,所取得的经济利润也越大。目前,随着汽车市场竞争程度的加剧,汽车产业的利润越来越向服务领域转移。2010年全球汽车商(含生产、销售、服务)实现的总利润大约为1万亿美元,其中一半的利润来自于汽车服务有关的市场,这远远高于汽车工业本身的销售利润,汽车服务市场被经济学家们称为汽车产业链上最大的利润“奶酪”。当年,通用和福特的汽车信贷公司,仅汽车金融服务带来的利润就占据这两大集团全部利润的36%,由此可见一斑。汽车产业是典型的资金密集型规模经济行业,当大量投资转化为大批量生产能力时,必然通过强有力的金融服务促进需求的快速增长,否则生产能力的闲置将会导致大量的投资浪费,从而制约汽车工业的发展。然而,金融服务属于典型的零售金融业务,必须有一定的客户规模才能盈利。所以,不仅汽车产业的发展必须以连续稳定的市场需求和一定的规模作保障,相应的汽车金融服务也要求具有一定的规模,这样,才能产生规模效益,实现预期的目标。

3. 服务内容多样化

广义的汽车金融服务机构不仅覆盖了汽车售前、售中、售后的全过程,并延伸到汽车消费的相关领域。汽车金融服务机构除了提供汽车金融贷款外,还包括提供融资租赁、购车储蓄、汽车消费保险、信用卡等服务。相比之下,银行的服务比较单一,仅局限于汽车金融贷款,而购买汽车是一次性的行为,但汽车消费属于经常性行为。汽车金融服务机构将服务延伸到消费领域,既增加了金融服务的收益,又有利于经常监控客户风险。通用汽车金融公司的核心业务是购车贷款,这一业务侧重于为通过通用汽车特许经销商出售的汽车提供服务。公司向通用汽车经销商们提供他们所需的资金,用以维持一定的汽车库存;并且提供给零售客户多种多样的方式,方便客户购买或租赁各类新、旧汽车。

4. 经营管理专业化

在风险控制方面,专业汽车金融服务机构能够根据汽车消费特点,开发出专门的风险评估模型、抵押登记管理系统、催收系统、不良债权处理系统等。在业务营运方面,汽车金融服务机构从金融产品设计开发、销售和售后服务等,都有一套标准化的操作系统。汽车金融公司作为附属于汽车制造企业的专业化服务公司,可以通过汽车制造商和经销商的营销网络,与客户进行接触和沟通,提供量体裁衣式的专业化服务。汽车产品非常复杂,售前、售中、售后都需要专业的服务,如产品咨询、签订购车合同、办理登记手续、零部件供应、维护修理、索赔、新车抵押等,汽车金融公司可以克服银行由于不熟悉这些业务,而带来的种种缺陷。这种独立的、标准化的金融服务,不仅大大节省了交易费用,而且大大提高了交易效率,

从而获得了规模经济效益,同时给消费者带来了便利。

5. 资金来源多样化

汽车金融服务机构的发起设立方式,决定了其资金的来源。除银行以外,目前西方国家的政府规定汽车金融服务机构不能吸收社会公众的存款,其资金来源除资本金和正常利润留存外,主要依靠资本市场和银行信贷。但是“依附型”汽车金融服务公司,还有可能从母公司那里获得资金的融通与支持。一般来讲,较小的汽车金融服务公司除资本金外,融资方式主要为从银行信贷和其他金融财务公司借款。大型汽车金融服务公司由于有较高的信用评级,资产规模较大,资本运作的能力和手段的优势较多,还可以通过投资银行或者自己发行商业票据、债券融资,以及将汽车信贷资产证券化来获取资金。

第二节 汽车金融体系

一、市场体系

在现代经济社会中,汽车产业广泛而活跃的融资活动,必须通过金融市场才能进行汽车生产和消费所需资金的筹集与融通。汽车金融市场,是指围绕汽车行业需要的一系列金融服务而形成的投融资关系;是金融市场在汽车生产、流通、维修服务和消费领域的子市场和细分化市场。

1. 汽车金融市场的构成要素

汽车金融市场由下列三个基本要素组成。

(1) 融资主体——资金的供给者和需求者。资金供给者和需求者即为汽车金融市场上资金商品的买卖双方,这是汽车金融市场最为基本的要素,它包括家庭和企业。个人和家庭通过参加汽车存款或者购买汽车金融市场上的有价证券而成为汽车金融市场的资金供给者,或者为购买、修理汽车向汽车金融机构申请贷款而成为资金的需求者。同时,企业将生产经营过程中暂闲置的资金存入汽车金融机构或购买各种汽车消费有价证券,从而成为资金的供给者;为了汽车的生产、销售、售后服务向银行申请贷款以及在金融市场上发行债券而成为资金的需求者。

(2) 融资中介。融资中介是指在汽车资金融通过程中处于资金供给者和资金需求者之间的中间环节,主要是指兼营或专营汽车金融业务的金融机构,如汽车金融公司、商业银行、保险公司、证券公司等银行及非银行金融机构。

(3) 市场金融工具。汽车金融市场的金融工具是指可以在汽车金融市场上同货币相交易的各种金融契约。因为资金交易和一般商品买卖不同,必须借助于金融契约的形式,商业票据、汽车金融债券、汽车抵押债券、汽车生产、销售、维修服务企业和汽车金融机构所发行的股票,以及未到期的汽车存款单和汽车抵押贷款契约等,这些都是可以用于交易的金融工具。

2. 汽车金融市场的分类

汽车金融市场作为金融市场的重要组成部分,按照市场层次划分,汽车金融市场可以分为一级市场和二级市场。

汽车金融一级市场,又叫初级市场,是汽车金融融资活动的初始市场,包括汽车信贷、新汽车金融机构上市交易等。在该市场中借款人通过汽车金融中介机构或直接从资本市场进

行资金融通。汽车金融二级市场指汽车金融融资工具的再交易和再流通市场,包括汽车金融中介机构将持有的汽车借款直接出售或以证券的形式转让给二级市场机构的交易,或汽车有价证券的再转让交易。

3. 汽车金融市场的融资方式

汽车金融市场的融资方式包括间接融资和直接融资两种。

(1) 间接融资。间接融资是指银行等汽车金融机构不直接参与汽车生产、销售、售后服务与投资,而是根据自身资本运转状态与实际力量,对从事汽车生产、销售、维修服务的企业组织存款并发放生产经营及消费所需的贷款,当然也可以是经中央银行批准在限额内发放固定资产贷款(包括技术贷款)。上述贷款通常采取抵押贷款的形式。间接融资具有无限扩展的可能性,不受融资双方在资金、数量、时间、地点与范围等方面的限制。因此,融通灵活方便,资金运用也较为合理有效。在汽车金融活动中,尤其是在汽车金融活动中,必须依靠间接融资的方式,才能合理有效地实现资金融通。

(2) 直接融资。直接融资是指汽车金融机构直接向汽车产业投资,参与相关企业的生产、销售、维修服务及其他经营活动,以获取利润;还包括汽车生产、销售、维修服务等企业在资本市场上发行股票或债券来筹集资金。直接融资一般受到融资双方在资金数量、时间、地点及范围的限制。因此,显得不灵活,但直接融资对汽车生产、销售、维修服务企业改善经营管理,提高经济效益具有很大的帮助。

在现实生活中直接融资与间接融资各有利弊。两者应当相互补充、相互促进,才能充分提高资金的使用效益,促进汽车产业的健康发展。

二、企业的组织结构体系

任何金融活动的开展都必须依赖一定的金融机构,金融机构的经营活动对社会经济的发展起着十分重要的作用。

汽车金融机构是指经营汽车金融业务的各种金融中介和经营附属汽车金融业务的各种金融企业,主要包括汽车金融公司、商业银行及非银行金融机构(如证券公司、保险公司、信托公司)等。汽车金融机构是汽车金融运营的载体。从世界范围看,各国的汽车金融机构组织体系都因各国不同的政治、经济、文化背景而不同。

1. 国外的汽车金融机构体系

在国外,从事汽车金融服务的机构包括商业银行、信贷联盟、信托公司、汽车金融服务公司等金融机构。

(1) 商业银行。在国外,大多数国家的商业银行都积极推广汽车消费贷款,商业银行已成为汽车贷款的主要供应商。20世纪60年代中期,美国商业银行提供了56%的汽车贷款,1998年底美国商业银行的这一比例有所下降,但仍然达到35%。在新加坡,由于新旧汽车的售价差别太大,加上政府对汽车使用年限的严格管制,新加坡商业银行则较少直接涉足汽车贷款,通常是通过向金融公司或从事汽车贷款业务的其他信贷公司提供贷款的方式间接参与汽车贷款。

(2) 汽车金融服务公司。国外汽车金融服务公司是办理汽车金融业务的企业,通常隶属于生产和销售汽车的母公司,向母公司经销商及其下属零售商的库存产品提供贷款服务,并允许其经销商向消费者提供多种选择的贷款或租赁服务,设立汽车金融服务公司是推动母公司汽车销售的一种手段。由于它们与汽车制造商、经销商关系密切,具有成熟运作的经

验和风险控制体系,因而能够为消费者、经销商和生产厂商提供专业化、全方位的金融服务。经过较长时间的发展,汽车金融服务公司的发展已经非常成熟完善,在北美和欧洲市场上各有其代表性的汽车金融服务公司。

(3) 信托公司。信托公司有两种不同的职能:一是财产信托,即作为受托人代人管理财产和安排投资;二是作为真正的金融中介机构,吸收存款并发放贷款。从传统业务来看,信托公司主要是代为管理财产,如代人管理不动产和其他私人财产,安排和管理退休金、养老金,管理企业的偿债基金等。当然信托公司的受托投资活动必须符合法律规定。信托公司托管资产的投资去向主要集中在各种金融债券及企业股票投资上,另外也发放一定比例的长期抵押贷款业务。第二次世界大战以后,信托公司作为金融中介的职能得到了迅速的发展,其资金来源主要集中在私人储蓄存款和定期存款,资金运用则侧重于长期信贷,汽车金融服务也是目前信托公司从事的主要业务之一。

近年来,信托公司的资产组合越来越趋于分散化,它们与商业银行的差别也越来越缩小,自 20 世纪 70 年代以来这类非银行金融机构开始大力开拓新的业务领域,并采取许多措施提高其竞争力。为了绕过法律的限制,信托公司设立其他专业化的附属机构,如专门的汽车金融服务机构等。

(4) 信贷联盟。信贷联盟最早起源于 19 世纪 40 年代的德国,它是由会员共同发起,旨在提高会员经济和社会地位而创立,并以公平合理的利率为其会员提供金融服务的一种非盈利性信用合作组织。资金来源除了会员的存款或储蓄外,信贷联盟还可以向银行、其他信贷联盟等筹集资金。信贷联盟可以发放生产信贷,也可以是包括汽车消费信贷在内的信贷。但是信贷联盟对外发放贷款一般也有一些限制条件,比如年龄限制、数额限制和贷款期限限制等。

2. 我国汽车金融机构体系

目前,我国的汽车金融机构主要有商业银行、汽车企业集团财务公司、汽车金融公司、保险公司和金融租赁公司等。

(1) 商业银行。在我国,商业银行是唯一可以吸收公众存款的汽车金融机构。多年来,受我国经济体制和金融自由化发展程度的影响,使我国的商业银行发展缓慢,无论在风险管理上,还是产品创新上都无法同发达国家的银行相比。我国商业银行垄断着近 80% 的资金资源,并占有着几乎全部的汽车消费信贷市场份额。由于缺乏市场竞争,使得我国商业银行的金融创新动力大大削弱,目前能够提供的汽车金融产品只有分期付款一种,各金融机构的产品同质性强。但是,在欧美,甚至是印度等国家,由于其金融自由化程度较高,商业银行还可以从事证券发行,融资租赁等业务。

(2) 汽车金融公司。按照《汽车金融公司管理办法》的定义,是指经中国银行业监督管理委员会批准设立的,为中国境内的汽车购买者及销售者提供金融服务的非银行金融机构。我国汽车金融公司的资金来源主要有股东投资,接受境外股东及其所在集团在华全资子公司 and 境内股东 3 个月(含)以上定期存款和向金融机构借款。它的主要业务范围是:接受汽车经销商采购车辆贷款保证金和承租人汽车租赁保证金;经批准,发行金融债券;从事同业拆借;向金融机构借款;提供购车贷款业务;提供汽车经销商采购车辆贷款和营运设备贷款,包括展示厅建设贷款和零配件贷款以及维修设备贷款等;提供汽车融资租赁业务(售后回租业务除外);向金融机构出售或回购汽车贷款应收款和汽车融资租赁应收款业务;办理租赁汽车残值变卖及处理业务;从事与购车融资活动相关的咨询、代理业务;经批准,从事与汽

车金融业务相关的金融机构股权投资业务;经中国银监会批准的其他业务。

(3)汽车企业集团财务公司。按照《企业集团财务公司管理办法》的规定,企业集团财务公司是指以加强企业集团资金集中管理和提高企业集团资金使用效率为目的,为企业集团成员单位提供财务管理服务的非银行金融机构。它的资金来源主要有股东投入、成员单位的存款和同业拆借。符合条件的财务公司,可以向中国银行业监督管理委员会申请发行财务公司债券。其从事的业务主要有:对成员单位办理财务和融资顾问、信用鉴证及相关的咨询、代理业务;协助成员单位实现交易款项的收付;经批准的保险代理业务;对成员单位提供担保;办理成员单位之间的委托贷款及委托投资;对成员单位办理票据承兑与贴现;办理成员单位之间的内部转账结算及相应的结算、清算方案设计;吸收成员单位的存款;对成员单位办理贷款及融资租赁;经中国银行业监督管理委员会批准还可以从事承销成员单位的企业债券;对金融机构的股权投资;有价证券投资;成员单位产品的消费信贷、买方信贷及融资租赁等业务。我国目前有7家汽车企业集团设立的财务公司,分属于不同的汽车企业集团。虽然《企业集团财务公司管理办法》没有对汽车企业财务公司从事汽车金融业务进行规定,但是,由于其规定部分财务公司经中国银监会的批准,可以从事成员单位产品的消费贷款、买方信贷及融资租赁等业务,事实上也放开了汽车企业财务公司从事汽车金融业务的政策限制。然而,尽管部分汽车企业集团财务公司已经开始进行汽车消费贷款的试点工作,由于资金来源有限,经营管理经验不足等原因,其在汽车金融领域内的专业化优势尚未显现。

(4)金融租赁公司。金融租赁公司是指经中国人民银行批准,以经营融资租赁业务为主的非银行金融机构。它的资金来源有:金融机构借款;外汇借款;同业拆借业务;经中国人民银行批准发行金融债券等。其业务范围包括:直接租赁、回租、转租赁、委托租赁等融资性租赁业务;经营性租赁业务;接受法人或机构委托租赁资金;接受有关租赁当事人的租赁保证金;向承租人提供租赁项下的流动资金贷款;有价证券投资、金融机构股权投资;租赁物品残值变卖及处理业务;经济咨询和担保;中国人民银行批准的其他业务。

第三节 汽车产业与汽车金融的关系

汽车产业是汽车工业的升级。汽车工业的概念较为封闭和狭小,主要突出的是整车及零部件的制造环节,而“汽车产业”则把与汽车相关的内容扩展到整个汽车产业价值链,不仅包括汽车整车和零部件的制造环节,还涉及汽车的销售和服务等环节。金融是指货币资金的融通,包括与货币流通和信用有关的一切经济活动。金融的基本职能是为经济的运行筹集资金和分配资金,它是通过金融市场或金融中介直接或间接地将资金从供给方转移给需求方。

从产业的性质看,汽车产业价值链中的汽车制造环节属于第二产业,产业价值链中的销售、服务等环节属于第三产业。因此,汽车产业既是一个技术密集型产业,也是一个资金密集型产业。汽车产业的高技术含量和规模化生产决定了它从融资到生产、销售及售后服务,都离不开金融资本和金融服务。而金融业是服务业,属于第三产业,其经营的本质是为相关产业提供资金,并在此基础上寻求自身发展。这种产业之间的相互依赖性决定了汽车产业和金融业之间的必然联系,主要体现在以下两个方面。

一、汽车产业的发展需要金融业的支持

1. 汽车生产、销售融通资金需要金融业的支持

通过专业的金融配套服务,对各个环节提供及时周到的资金融通,可以有效地疏通汽车生产、销售、消费和服务等各个环节,从而有效地化解供求矛盾。由于现代汽车生产是规模化和大批量的流水线生产,故产能的增加是跳跃性的,而社会满足这种产能的消费需求却是逐渐提升的,在市场上形成了生产有余,卖者有货,买者无钱的局面。通过金融手段可以调剂社会消费资金,使其在短时间内即可以实现购买的愿望,资金供给充分;还可以通过金融手段调节数量上的平衡。汽车经销商可以用与汽车有关的各项汇票、本票申请票据融资,获得低成本的流动资金,还可以申请抵押贷款获得资金支持。汽车消费者可以更快、更优惠地获得购车贷款。通过金融服务,消费者虽然增加了汽车消费的相关支出,但同时大大减少了一次性支出的现金流量,因此不致因汽车消费而失去资产的其他盈利机会,汽车消费的机会成本大大下降。通用汽车公司为了推动其汽车的销售,克服当时银行不愿向还属于奢侈品的汽车发放消费贷款的障碍,成立了通用汽车票据承兑公司(GMAC),而福特公司为了给其流水线大规模生产的汽车寻找销路,稍后也成立了福特信贷公司(FC)。

金融服务机构资金的大部分来自于消费者的储蓄。同样,它应该而且也可以在汽车的生产性信贷和汽车的消费性信贷之间作适当的分配,以调节和保证社会消费基金与社会生产基金之间的平衡。

2. 汽车产业资金使用效率的提高需要金融业的帮助

开放金融市场能有效地从社会各个角落中吸收游资和闲散资金,形成根据货币供求状况在各部门、各地区之间重新分配资金的机制。金融业提高汽车产业资金使用效率的作用,主要体现在对汽车生产制造企业、汽车经销商、汽车维修服务商、汽车消费者的作用上。

金融为汽车产业创造价值提供了强大支持。在汽车产业发展各个阶段,金融业为汽车产业注入了大量的资金,使汽车产业不断创造出真实的价值。由于汽车产业规模较大,在规模经济效应下,金融对汽车产业的支持规模逐步扩大,为汽车产业创造庞大的价值规模提供了强大的支持。从这一点上说,金融的强大供给是汽车产业蓬勃发展的关键因素。

汽车产业是一个显著体现规模化的产业,是典型的资本密集、技术密集、高投入高产出和规模经济效益递增的产业,一般具有较高的资产收益率。汽车产业对资金的需求量非常大,客观上需要有自己的融资机构,因此,国外的汽车金融公司发展很快。汽车金融公司对汽车制造商、汽车经销商和汽车消费者都是非常有利的,相互促进,相互依存,逐渐形成了汽车制造商、经销商和金融服务的“铁三角”关系。

发展汽车金融服务可以解决汽车生产、流通和消费中的资金需求,使生产资金与销售领域的资金占用分离,使资金的投向和使用环节明朗化,有助于资金合理使用,提高其使用效率。在国外,汽车制造商将产品配送给经销商,为了避免长期占用资金,制造商一般对经销商仅有2个月的赊销期,在2个月内经销商还款是免息的。经销商为了解决采购资金不足的问题,利用汽车金融公司提现便成为有效的手段。它可以利用与制造商之间的商业汇票到汽车金融公司兑换现金(当然,到银行去兑换也可以,但是银行的审查更严格,放款的时间会更长;而汽车金融公司由于了解各汽车经销商的信用状况,审查程序相对简便)。在这种机制下,汽车制造商由于经销商贷款的及时到位而保证了生产经营的顺利进行,双方都不需要占用很多的资金。经销商也不会因为消费者采用信贷方式购车而带来资金压力。经销