

## 政策此紧彼松 汽车金融公司“超车”银行

◎本报记者 吴琼

2007年,在汽车信贷业务上,汽车金融公司的“火”与银行的“冷”相映成趣。

面对2007年央行屡次提高贷款利率,汽车信贷业务却出现了零利率等一系列优惠模式:3月,长安汽车“奔奔”推出低价按揭,日供25元即可上路;4月,上海大众推出POLO优惠贷款,担保费、公证费、资料费、调查费、管理费等附加费用全免;5月,戴姆勒·克莱斯勒汽车金融(中国)有限公司推出“日付280元,轻松拥有新一代奔驰E280”,即首付35%,3年还清贷款;6月,在上汽通用汽车金融有限公司支持下,上海通用汽车首推零利率贷款的“2007别克精英理财计划”,购买别克君越、别克凯越系列车型者可获“免息贷款”;8月,上海通用将3年免息贷款推广至全系车型;9月,广州本田的“12345轻松贷”汽车个人信贷业务登场,个人最高可享受10%的汽车信贷优惠……而一度高调唱多的银行现在却沉寂了下来。

在采访中记者发现,这种“冰火两重天”的局面已经引起管理层的重视,未来这一局面甚至会愈演愈烈。



### 5000亿市场

2008年,东风日产汽车金融有限公司、菲亚特汽车金融有限公司相继成立,至此,中国已有9家合资汽车金融公司。据悉,现代汽车也拟成立汽车金融公司,但采取合资方式或独资方式还在讨论中。

吸引国际汽车巨头涉水中国汽车信贷的一个重要因素,是中国汽车金融这个“大蛋糕”所能带来的丰厚利润。中国汽车工业协会一项预测显示,到2025年,中国汽车金融市场的容量将高达5250亿元。大众金融公司总经理Schirra对此充满期望:“中国汽车金融前景广阔,预计3年至5年内,大众金融公司将在中国实现盈利。”

看好中国汽车金融市场的另一个依据是:按照国际惯例,即使在激烈竞争导致整车企业的生产利润率降到3%至5%时,汽车金融业务的利润率仍能保持在30%左右。但其背景是贷款购车成为主流支付方式,如美国贷款购车者占80%左右,德国约占70%,而中国贷款购车者只有约20%。可跨国汽车巨头们相信:巨大的悬念就是未来的市场空间所在。

“短期内中国汽车金融公司很难达到这一利润水平。”昨日,国金证券汽车分析师李孟滔称,“因为国外汽车金融公司的利润,可能并不来自汽车金融,还有其它金融衍生业务。”

“衍生服务可能来自客户和会员,比如高端汽车消费者可能会钟意奢侈消费,那么,汽车金融公司可以从事与此相关的贷款业务,从中获取高利润。”安吉汽车租赁有限公司总经理章骏告诉记者,“汽车金融是一个专业化市场,只有达到一定的规模,才能得到较高的利润。”

而汽车金融的高利润是建立在

反差如此巨大:7家在华开展业务的汽车金融公司,2007年业务量增幅超过50%;而多数银行在汽车信贷上则亮起了“红灯”。在高达5000余亿元的汽车金融“大蛋糕”和高利润率诱惑面前,以及政策松绑的引导下,汽车巨头们正大力掘金汽车金融这一市场。

现有的产业规则基础上的。汽车金融公司的股东多是汽车集团,现有的品牌授权模式可以成为一道防火墙,保障汽车金融公司贷款的安全性。

“在现有贷款模式下,消费者需要通过汽车经销商向汽车金融公司贷款。”章骏指出,“如果经销商未尽职责或者故意隐瞒消费者资信,导致汽车金融公司受损,那么,经销商将可能失去其销售权,其花费数千万元建起的4S店就打了水漂。因此,汽车经销商会较为尽职地维护汽车金融公司的利益,从而避免不必要的不良贷

款的产生。而银行对经销商的控制力显然不及汽车公司。”

此外,这个高达5000余亿元的市场,一方面是汽车金融未来安身立命之本,另一方面也将成为汽车金融公司股东的扩张良径。

“在国外,通用汽车金融公司也好,福特汽车金融公司也好,都只做旗下品牌汽车的贷款。透过汽车金融公司的支持,消费者可以出售二手车换取新车;二次购车者甚至可以享受到较为优惠的折扣。”在接受记者采访时,国内一家知名的汽车金融公司高层表示,“这种模式最终会用于中国,此举可以培养消费者的忠诚度,最终利于主机厂提高销量。”

在涵盖整车厂、物流公司、汽车金融公司、经销商、二手车销售、汽车消费者的长长的汽车产业链中,整车厂的品牌和产品吸引力成为起决定作用的重要因素。而这正是银行所不具备的。

### 政策松绑

“无论从汽车金融公司的数量、规模、经营业绩上看,他们的表现和抗风险能力均明显强于银行同类业务。”安信汽车分析师孙木子指出,“2000年至2003年,多家银行也曾高调进军汽车信贷业务,甚至推出首付30%以上、还款期3年或5年的汽车信贷。但4年后银行汽车信贷表现不尽如人意。”

从数量上看,目前跨国汽车巨头在中国成立了9家合资汽车金融公司,包括通用汽车、大众汽车、福特汽车、丰田汽车、戴姆勒-克莱斯勒、标致雪铁龙、沃尔沃、日产汽车、菲亚特汽车等。如果算上本土汽车企业成立的汽车金融公司,其数量将接近20家。从资产规模和盈利能力来看,单

以已开业的8家合资汽车金融公司为例,其总资产就达284.98亿元,贷款余额为255.15亿元,总负债为228.22亿元,所有者权益56.76亿元。当年累计实现盈利1647万元,不良贷款率仅为0.26%。而多数银行的汽车信贷或停滞不前或萎缩,如交通银行在《首次公开发行股票招股意向书》中披露,截至2004年、2005年及2006年12月31日,交通银行汽车贷款分别为50亿元、36亿元和36亿元,分别占交通银行个人贷款和垫款总额的5.9%、3.5%及2.9%。而交通银行对于汽车贷款比例逐年减少的解释则是,“该类贷款的减少主要是本行针对中国汽车贷款风险相对较高而采取了减少发放汽车贷款的政策所致。”此外,银行出现了大量不良汽车贷款,如北京银行股份有限公司招股意向书披露,2003年1月至2004年6月,北京银行金融街支行出现了高达2800余万元的不良汽车贷款。

而政策层面上悄然发生的某些变化,也对汽车金融公司的发展起了助推作用。“最近一系列通知和政策的出台,在一定程度上,也折射出管理层的某些想法。”昨日,中国汽车工业协会市场贸易委员会秘书长张伯刚告诉上海证券报,“鉴于汽车金融的专业化和风险,应该鼓励更具专业背景的汽车金融公司开展汽车金融业务。”

2008年1月3日,中国银监会办公厅发布的《关于汽车贷款风险提示的通知》指出,受我国征信体系不完善、市场竞争不规范、汽车价格波动等因素影响,汽车贷款风险孕育较大风险,各级法院陆续受理了大量银行业金融机构起诉汽车贷款借款人及经销商的汽车贷款合同纠纷案,审理发现一些银行业金融机构在签订汽车贷款合同时审核不严、管理不力,问

题突出。此后不久,即2008年1月24日,银监会又发布了新的《汽车金融管理办法》(简称“新办法”)。新办法虽然提高了汽车金融公司的准入条件,如将非金融机构出资人的资产规模从此前的40亿元提高至80亿元,营业收入由此前的20亿元提高到50亿元等。但更多的曾经紧紧捆绑住汽车金融公司的绳索被松开了,如最为上汽通用汽车金融公司、福特汽车金融公司等困扰的“汽车金融公司对最大10家客户的授信余额不得超过注册资本的50%”条款,已悄无踪影。

“新办法更强调汽车金融公司的专业化,对其后台的软性要求更高,这一点汽车金融公司早就达到了。”张伯刚指出。新办法要求出资人应具有五年以上丰富的汽车金融业务管理经验和风险控制经验或引进合格的专业管理团队。

最为汽车金融公司关注的资金来源多元化的问题也得到了解决,其标志性产物是上汽通用汽车金融有限责任公司发行的“通元2008年第一期个人汽车抵押贷款信托资产支持证券”,这是一款汽车贷款的资产证券化创新品种。1月15日,该汽车贷款证券化产品正式发行,发行规模近20亿元,由19.01亿元优先级证券和0.92亿元次级证券构成。

“汽车金融公司发债或推出相关创新型产品,将成为一种趋势。这既符合国家融资政策,又有利于补充汽车金融公司的资金,以助其开展业务。”安吉租赁有限公司总经理章骏告诉上海证券报。

除汽车金融公司外,一些从事汽车金融业务的财务公司也筹划发行债券,以扩大对经销商的支持力度。据上海证券报了解,一汽财务公司正在做相关准备工作。

### ■车坛资讯

#### 去年汽车进出口总额逾668亿美元

2007年,全国汽车商品累计进出口总值为668.78亿美元。其中进口总值259.82亿美元,同比增长24.45%;出口总值408.96亿美元,同比增长45.31%。

整车出口以商用车出口为主,占我国全部出口总量的54.4%,轿车占出口总量的30%。此外,2007年中国累计进口汽车31.42万辆,同比增长37.8%,比2006年增加8.62万辆。

#### 今年汽车价格降幅预计超过5%

国家发改委价格监测中心的最新调查显示,受供大于求及竞争加剧等因素影响,今年汽车市场价格将继续下降,并且降幅将超过去年,达到5%以上。

据国家发改委价格监测中心对全国36个大中城市监测,2007年全国汽车市场价格同比下降4.86%。其中乘用车比上年12月份价格降幅超过6%,成为拉动汽车价格走低的主要因素。

#### 载重车巨头曼去年业绩创250年新高

德国载重汽车和机械制造商曼(MAN)宣布,2007年,集团销售额和税前利润创下250年来最高纪录,达155亿欧元和17.3亿欧元,同比分别增长19%和157%;全年净利润增长了32%达12.3亿欧元。

近年来,曼大力拓展运输、动力和能源部门,其海外订单增长迅速。2007年,其海外订单金额超过194亿欧元,同比增长19%,预计今年订单增量与去年相仿,销售和利润有望再创新高。其增长最快的业务部门是工程车,工程车销量首次超过10万辆,其销售额逾104亿欧元,增长20%。唯一亏损的部门为客车部,2007年亏损1300万欧元。曼集团表示,客车生产线已陆续迁往波兰,今年还将优化结构,最近至2010年将扭亏为盈。(吴琼)

### ■车市观察

## 产能过剩:盛市危言?

◎本报记者 宦璐

当所有的人都在为2008年中国汽车产量将超越千万大关而欢呼时,汽车产业背后的设备产能过剩的危机也不容忽视。为了避免盲目扩张,发改委副主任张国宝近日明确表示,根据国家产业政策规定,当已有的汽车生产企业在发展同类车型的规模基本上不受国家审批控制时,自己可以通过对市场和自身投资能力的判断来建设新的生产能力。但对于新进入汽车行业的企业,国家需要对其准入标准进行一定的控制。

在2007年底,各车企纷纷宣布了其崭新的2008年产销计划,2008年达到或者超过百万辆规模的产线有一汽、上汽、东风(加上收购哈飞的微车产量)、长安集团,外资汽车巨头大众也高调宣布今年将超百万辆。此外,通用汽车旗下的两家合资公司上海通用和上汽通用五菱两家相加,便能轻易实现百万辆的规划。尽管自主品牌在过去年的一年里高开低走,但吉利仍然疯狂扩张,计划2010年产能达100万辆;比亚迪也喊出了2011年产能达85万辆的口号。

在这种宏伟蓝图的指引下,各企业尤其是外资巨头纷纷制定了扩产增能的计划。德国大众汽车公司日前称,2007年大众在中国的销售和盈利状况都好于预期,由于大众中国的汽车生产负荷已经超过了90%,公司将考虑在中国建一家新的汽车工厂。为了在2010年实现占据中国市场10%份额的目标,丰田公司计划在广州建设第二工厂。日产则计划今年在东风有限乘用车广州工厂增加另外一条生产线。标致雪铁龙第二工厂预计明年建成,2010年的产销目标将达到40万台。福特第二工厂和起亚第二工厂也均在2007年下半年投产。

发改委副主任张国宝认为,产能过剩目前已成为国家发展和改革委员会比较担心的一个问题。因为根据主要汽车生产企业“十一五”的投资计划,到2010年,国内汽车规模产能可能要超过预期的市场需求。根据现在的估计,中国现有生产汽车整车的产能已经超过了1000万,同时各种产业资本、金融资本还在源源不断地进入汽车领域。

张国宝透露,在继力和江淮进入轿车领域之后,目前还有一大批企业正在等待进入,其中包括广东东莞和马来西亚的跑车项目等。另外,长安等传统SUV汽车制造商也正在努力争取轿车资格的“准生证”。“如果不加以引导,潜在的产能过剩将会变成现实。”在张国宝看来,尽管有部分车型供不应求,特别是近年汽车行业的景气指数很高的情况下,但汽车产能出现总量过剩的苗头依然存在,尤其是结构性过剩已是当前汽车工业产能过剩的基本特点,也是当前汽车工业应该注意的一个问题。

也有人认为,不必对产能过剩过于担忧。国家信息中心信息资源开发部主任徐长明认为,早在三年前,产能过剩便已甚嚣尘上。但高速增长的汽车消费市场很快消化了当时看上去过剩的产能。今年的汽车产量应该可以超过1000万辆,出现产能过剩的可能性较小。但未来几年能否保持20%以上的增速则很难讲,产能过剩也有可能是2至3年后出现的现象。

### ■资本看点

## 东风购哈飞:只闻楼梯响,不见人下来

终结果,估计要等到“两会”以后。因为会涉及重大人事变化,之前几乎所有的事情都会停摆,除非发生雪灾那样无法抗拒的事情。”

而就上个月,业界都关注到这样一个事实:1月17日,中航科工旗下的上市公司东安动力突然停牌,称中航科工正就重大事项向相关部门进行咨询;而此前,东风对哈飞的尽职调查亦已悄然启动。这两个信号明确表明,东风对哈飞的收购将加速推进,中航酝酿3年之久的汽车资产整合显露生机。

哈飞集团副总曹志纲告诉本报记者,他本人未参与东风合作事宜。但他同时表示,资源整合对于汽车产业来说总是好事,虽然东风不做微车。当年上汽和五菱合作时,上汽也没有微车制造经验,但双方的合作还是取得了很大的成效。哈飞汽车集团销售总公司副总经理张洪洪也对本报记者表示,合作一事到目前为止还不便公开。作为一个微车制造企业,不管未来同谁合作,哈飞都将继续制造生产微车。他还透露,今年哈飞的

产销目标为27万辆。

哈飞的“老东家”中航科工“抛弃汽车包袱,全心全意投入到飞机制造的主营业务中”的思路显然已筹谋良久。“昌河卖得越早,越能卖个好价钱,越晚越没戏。而与昌河一样同属中航科工旗下的另外一个汽车公司哈飞,则情况要稍好一些。”业内人士这样认为。

资料显示,哈飞汽车自去年8月回归微车业务以来,销量不断回升。今年1月,单日销量突破了1000台,销量环比增长30%,彰显了强劲的上升势头。

关于哈飞的归属可谓一波三折。知情人透露,“原来也可以交给一汽的,但是哈飞方面反对。这样,处于中立地位的东风占了便宜。因为上海已有柳州五菱了,给长安也不现实,而一汽在吉林(市)有一个佳宝微车,哈飞认为靠得太近,不利于未来的发展。”

哈飞汽车集团副总曹志纲表示,要适应竞争,需要大智慧。“就像上汽和南汽,一样引进的车型,一样的竞

争,这种竞争会很残酷的,好在大智慧解决大问题,合作成功了。如何让一场战争变为和谐?竞争是市场经济必不可少的,我们有很多的方法可以让这种竞争变成一种合作、变成一种和谐。哈飞一直认为以前的待遇不公平,我们做微小型车,不能上长安街,不能上上海的高架。在这种境况之下,哈飞出走,投靠大树,也就可以理解了。”

汽车营销传播专家王兵分析认为,国家推动的产业整合是大势所趋,从国家导向、行业的发展要求、企业的愿望、市场、资本的必然归属来说,重组的趋势是不可阻挡的。

国泰君安汽车行业研究员对本报记者表示,东风收购哈飞的好处有三:首先,微车对于东风而言是补充的关系,可进一步扩大规模;第二个则是还能得到一个不错的发动机(东安动力),排量从0.8至2.4升,几乎是全系列的,技术源自日本三菱;最后,东风近年来正大力推进自主品牌乘用车项目,如果收购哈飞,则刚好置入自主乘用车板块,哈飞A00级的

车型足以填补东风产品系列空白。

业内资深人士余可先生则认为购并对东风有四大好处:揽获PSA与哈飞的合作;利用哈飞现有的力量,包括深圳基地;把微车这块做大;整合汽车资产,服务国家大局。

据东风股份公司总经理朱福寿在去年底发布的中期事业计划时介绍,在东风汽车的中期事业计划中涉及到的重大投资项目,除产能补充、车型投资外,也不排除在行业内进行收购、重组等合作。

他认为这种重大合作的基础是,双方一定要能形成“互补”关系。“在产品、采购、地理位置、营销网络等方面的互补。”同时,朱福寿称赞哈飞的管理水平很高,但并未透露双方是否已有收购整合方面的情况。

然而,东风收购哈飞事件一经传出,在香港上市的东风汽车股价不断下挫。美林证券在1月份发布报告指出,东风股价折让扩大,主要由于近期市场忧虑潜在并购哈飞汽车及货车销售放缓。另外,摩根大通等机构于2月4日减持了东风汽车股票。



◎本报记者 宦璐

已闹得沸沸扬扬的东风收购哈飞案,可能无法如预料中的那样提前露出曙光了。有消息人士称,最快也要到“两会”之后才能修成正果。而一旦收购成功,那将是继上汽合并之后的第二起重大产业并购事件,2008年汽车产业洗牌大戏有望借此拉开帷幕。

知情人士向上海证券报表示,“东风收购哈飞事宜到目前为止还没有最