

Factors Influencing Automobile Financial Leasing and Risk Control

– An Empirical Study on China Automobile Leasing Market

by

Zhen Lin

**A Dissertation Presented in Partial Fulfillment
of the Requirements for the Degree
Doctor of Business Administration**

**Approved March 2015 by the
Graduate Supervisory Committee:**

**Anming Zhang, Chair
Ker-Wei Pei, Co-Chair
Hong Chen**

ARIZONA STATE UNIVERSITY

May 2015

中国汽车融资租赁业影响因素分析与风险系统控制

—基于中国汽车融资租赁业市场调研与案例分析

林振

全球金融工商管理博士学位论文

研究生论文管理委员会

批准于 2015 年 3 月:

张安民, 主任委员

贝克伟, 联席主席

陈宏

美国亚利桑那州立大学

2015 年 5 月

ABSTRACT

Financing lease has bloomed as a new financing tool in China for the last several years. In this thesis I investigate the factors that influence China's automobile financial leasing decisions by both lessors and lessees through market surveys. Based on Probit regression analysis of the data collected from 250 companies and 300 individuals, I find that a firm is more likely to use automobile financial leasing when its corporate tax rate is lower, growth potential is more stabilized, and profit is higher. It is also more likely to happen when a firm's long-term debt ratio and its degree of internationalization are higher. At the individual level, I find that the likelihood of individuals' leasing decision is influenced by their risk preference, income level, and car price. Individuals' gender, age and education level show no effect.

Using the analytic hierarchy process (AHP) analysis, I further find that financing costs, service value-added, and products diversity are the three most important competitive factors for the auto financial leasing service providers. This is the case for both the corporate and individual customers in the sample. By contrast, the factors of sales channel and government relationship are found to be much less important. Finally, through an in-depth case study of the leasing company Shanghai Auto Financial Leasing, I find that the key factors determining the customers' credit default risk are interest rate and automobile type. I also investigate factors that influence business risk during the automobile procurement stage, at the selling stage, and toward the disposition stage. The managerial implications of the above results are discussed throughout the thesis.

Keywords: Financial leasing; Supply and demand of the market; Influencing factors; Survey study; AHP method; Probit regressions; Risk control.

摘要

融资租赁作为一种新型的融资工具，近几年来在我国现代经济领域发展迅猛。通过市场调研，透过我国汽车融资租赁的出租方和承租方研究对市场需求的影响因素，本文探讨我国汽车融资租赁市场的发展状况。首先，在搜集了 250 家企业数据与 300 个人数据之后，运用 Probit 模型进行分析得出，企业的规模大小与企业是否会进行汽车融资租赁并无关系。企业的税负率越小，成长潜力相对来说平缓，盈利越好，越会使用汽车融资租赁。一个企业的长期负债占比越大，国际化程度越高，这类型的企业敢于较多的使用汽车融资租赁。而影响个人进行汽车融资租赁的因素有个人的风险偏好，年收入的高低和当时购买车辆的价格，个人的性别，年龄和教育程度对是否进行汽车融资租赁则无影响。运用 AHP 模型分析得出，不论是企业还是个人需求方，融资成本、配套服务和产品种类是最为有竞争力的因素，而渠道建设和政府能力是最不为之看重的竞争力因素。通过上实融资租赁有限公司的风险案例，分析汽车融资租赁业风险类别与风险控制解决方案。在风险控制方面，影响汽车融资租赁违约行为的因素有利率和车型。而在整个汽车融资租赁过程中的三大风险为：购车时产生的风险、经销业务过程中风险，及收车处置时的风险。

关键词：融资租赁；供需市场；影响因素；风险控制

目录

	页码
表格目录.....	vii
图表列表.....	viii
章节	
章节 1 导论.....	1
1.1 研究背景及意义.....	1
1.2 研究思路及框架.....	5
1.3 创新点及不足.....	6
章节 2. 理论框架与文献综述.....	9
2.1 融资租赁基本原理.....	9
2.1.1 融资租赁的定义与功能.....	9
2.1.2 融资租赁的发展历程.....	12
2.1.3 融资租赁的优势、劣势与风险分析.....	18
2.1.4 融资租赁业务操作流程.....	20
2.1.5 融资租赁公司的盈利模式.....	24

章节	页码
2.2 汽车融资租赁研究	28
2.2.1 汽车融资租赁原理	28
2.2.2 汽车融资租赁与传统租赁的区别	29
2.2.3 融资租赁对汽车生产商的好处	29
2.2.4 汽车融资租赁的促销模式	30
2.3 研究综述	31
2.3.1 对融资租赁影响因素的研究	31
2.3.2 对融资租赁公司风险控制的研究	36
章节 3. 汽车融资租赁影响因素与竞争力分析	39
3.1 汽车融资租赁需求方侧重的影响因素与竞争力研究	39
3.1.1 研究对象、研究方法	39
3.1.2 企业需求方影响因素与竞争力的分析	42
3.1.2.1 模型假设	42
3.1.2.2 结果分析	44
3.1.2.3 总结与对策	49

章节	页码
3.1.3 个人需求方影响因素与竞争力的分析	50
3.1.3.2 结果分析	52
3.1.3.3 总结与对策.....	56
3.1.4 企业需求方与个人需求方对比	57
3.2 汽车融资租赁供应方侧重的影响因素与竞争力研究.....	59
3.2.1 研究对象、研究方法	59
3.2.2 市场结构.....	60
3.2.3 供应方竞争力结果分析.....	61
3.2.4 IPA 供应方满意程度结果分析.....	64
3.2.5 汽车融资租赁供应市场分析总结与对策.....	70
章节 4. 汽车融资租赁风险控制分析	73
4.1 影响汽车融资租赁风险因素分析.....	74
4.1.1 模型假设.....	74
4.1.2 结果分析	75
4.2 风险案例分析	77

章节	页码
4.2.1 出险过程及内容	78
4.2.2 车辆回收过程	81
4.3 汽车融资租赁行业风险情况分析与解决措施.....	85
4.3.1 汽车融资租赁风险种类及整改措施.....	86
4.3.2 总结及建议	91
参考文献.....	101
附录	
A 个人调查问卷.....	103
B 中国企业汽车融资租赁调研问卷.....	111

表格目录

表格	页码
1 AHP 矩阵图.....	41
2 满意度.....	42
3 影响企业汽车融资租赁因素.....	43
4 企业需求方影响因素.....	45
5 企业需求方对汽车融资租赁公司竞争力因素.....	48
6 影响个人选择汽车融资租赁的因素.....	51
7 个人需求方影响因素分析.....	53
8 个人需求方对汽车融资租赁公司竞争力因素.....	56
9 供应方竞争力.....	62
10 企业对于供应方的比较竞争力.....	62
11 个人对于供应方的比较竞争力.....	63
12 IPA 供应方满意程度.....	64
13 影响汽车融资租赁违约风险因素.....	75
14 影响汽车融资租赁违约风险因素结果.....	76

图表列表

图表	页码
1 2007 以来融资租赁快速增长 (亿元)	2
2 融资租赁市场与 GDP 渗透率	3
3 汽车融资租赁公司的竞争力分析层次图	41
4 IPA 模型	60
5 汽车融资租赁市场结构分析.....	61
6 上汽金融满意度.....	65
7 广汇汽车服务满意度.....	66
8 元通汽车租赁满意度	67
9 安吉租赁满意度.....	68
10 科誉高瞻满意度	69
11 行业平均满意度.....	70
12 出险时间表.....	80
13 风险案例分析 (一) 委托书	80
14 风险案例分析 (二) 留条.....	84

图表

页码

15 汽车融资租赁经销商操作流程图..... 85

章节 1 导论

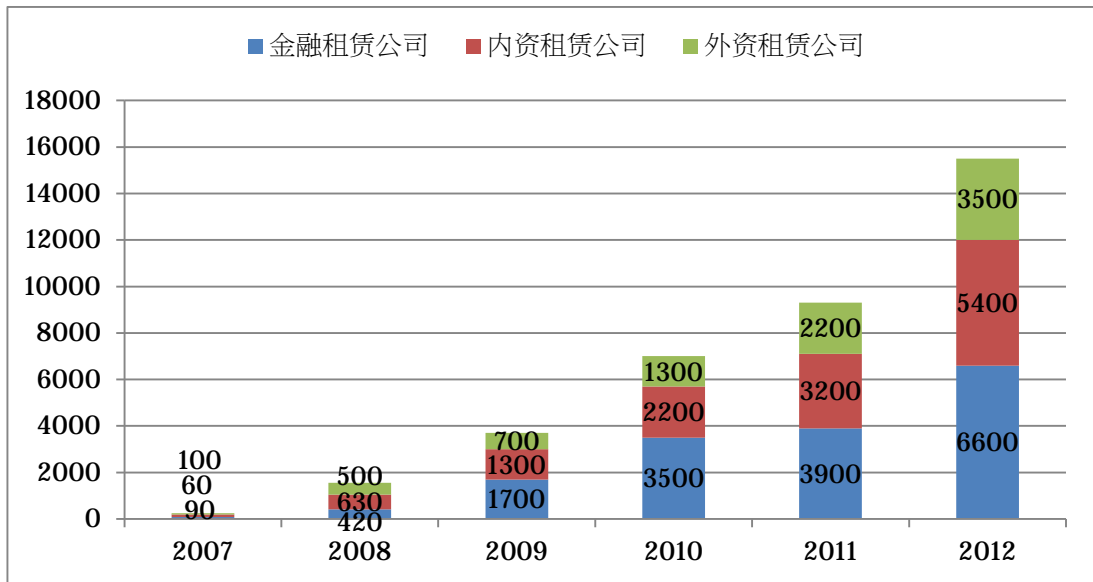
1.1 研究背景及意义

融资租赁诞生于上世纪 50 年代的美国。第二次世界大战期间，美国政府在与国内生产厂家签订军需产品的生产合同时，只允许生产厂家在成本上增加很少的利润作为合同价格，以此来节约政府的采购成本。而与此同时，这些生产军需产品的厂家也十分清楚，一旦战争结束，政府就不会再与他们签订新的订单合同。因此，由于较低的利润水平和不确定的生产周期，迫使这些军需产品生产厂商不得不考虑他们为生产产品所投资设备的资金回收问题。投资设备有两种方式，一是自己投入资金购买，二是通过租赁中介活动设备的使用权，在这种特殊的社会经济环境下，为了提高投资回报率，从其他途径租赁设备比自己购买就显示出强有力的优势。然而，军需生产设备太过特殊，一般公司无法承担如此巨额的资金投入和随之产生的巨大风险，因此产生了政府担任出租人角色，购买设备出租给相关的生产企业用于生产，在生产企业生产成本的基础上增加一小部分利润作为购入价，这种新型融资方式就是融资租赁的雏形。二战以后，美国工业化生产出现过剩，生产厂商为了推销自己生产的设备，开始为用户提供金融服务，即：以分期付款、寄售、赊销等方式销售自己的设备，导致现代融资租赁的产生。由于所有权和使用权同时转移，资金回收的风险比较大。于是有人开始借用传统租赁的做法，将销售的物件所有权保留在销售方，购买人只享有使用权，直到出租人融通的资金全部以租金的方式收回后，才将所有权以象征

性的价格转移给购买人。这种方式被称为“融资租赁”。1952年美国成立了世界第一家融资租赁公司——美国租赁公司（现更名为美国国际租赁公司），开创了现代租赁的先河。

我国于上个世纪80年代初引入了融资租赁。融资租赁在我国30多年的发展历程中，在先后经历了初创、快速发展、风险爆发、清理整顿阶段后，现正在步入规范、健康、迅猛的发展之路。企业数量和注册资金的狂热聚集，使得融资租赁行业成为了2012年最受瞩目的“蒙头赚大钱”的行业。

图1 2007以来融资租赁快速增长（亿元）

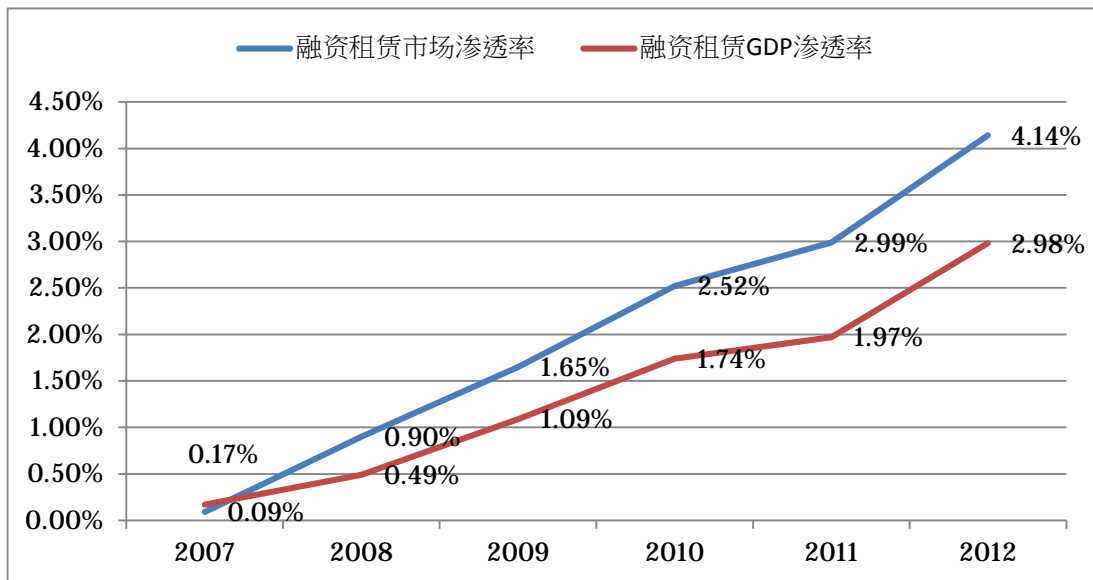


资料来源：《2013年融资租赁行业分析报告》

融资租赁将成为未来金融发展的新的亮点，发展空间较大，因为不管是从融资租赁在GDP所占比重还是渗透率来看，我国现阶段和国际社会都有较大的差距，未来提升空间较大。研究人员常常以融资租赁的GDP渗透率（当年融资租赁合同额占GDP的比重）等指

标来说明我国融资租赁行业的发展现状。在图 2 中，我们可以看到近几年我国融资租赁渗透率有所增长，但仍然没有与我国快速的经济增长相适应，与我国庞大的经济总量和投资额相适应。尽管融资租赁对我国经济发展的支撑作用还远远没有发挥出来，但是实践证明，融资租赁对拓宽企业融资渠道、盘活存量资产、灵活安排自己支出、实现银行信贷资金的变性、加速折旧以提高盈利水平、促进技术改造和产业升级等有很大的积极作用。就政府方面来说，融资租赁是不同资本市场之间资源传导的平台以及资本形态转化的有效机制，应获得我国政府有关部门高度重视。基于以上原因，学者们逐渐高度关注这一“朝阳产业”，进一步加强对融资租赁理论和事实务的研究。所以，作者将“融资租赁”作为本文研究的大方向。

图 2 融资租赁市场与 GDP 渗透率



资料来源：《2013 年融资租赁行业分析报告》

中国已经发展成为汽车工业大国和潜在的汽车消费大国。但是我国汽车金融服务相对于汽车制造业的发展存在明显的滞后，已经在一定程度上影响了汽车产业的稳定、持续发展。目前我国的外资汽车金融公司和内资金金融机构的汽车金融服务主要局限在对消费者的汽车消费信贷、对经销商的分期付款和库存融资范围内。我国通过汽车金融实现的销售所占比例最高不足 20%。然而在欧美市场，汽车金融服务的市场渗透率高达 60%-80%。汽车融资租赁业务作为汽车金融服务的重要组成部分，可以实现物品使用权和所有权的分离，是促进汽车生产、销售和刺激汽车消费的最有效的金融服务工具。但是根据数据显示发现，我国汽车金融服务主要集中在汽车贷款等方面，融资租赁则很少开展。然而，由于汽车融资租赁具有多种功能，有利于整个社会资源的合理配置，优化资产结构，提高运输效率，未来汽车金融发展必将汽车融资租赁纳入重点建设与发展对象。但是，就目前来看，关于融资租赁的影响因素和影响程度的相关理论研究较少，只有一些理论基础可供参考。同时，之前的研究并没有关于中国汽车融资市场的系统性实证研究

如同其他产品市场，汽车融资租赁市场由供给与需求双方构成，研究汽车租赁市场的影响因素也就是探讨影响供给方与需求方的主要因素。本文通过从供需双方的影响因素做定量研究，实证分析和定性分析，结合汽车制造业和企业租赁业实际，以及国家政府的发展导向，探讨我国汽车融资租赁发展战略，对国内汽车融资租赁市场影响因素的研究和发展战略的规划应有其重要的理论和实践意义。汽车融资租赁公司，从其产生伊始便充满着风

险与挑战。风险的有效识别和控制对整个汽车融资租赁行业的发展具有积极的促进作用，所以本文通过案例分析对行业发展过程中面临的风险挑战进行分析，梳理出较为完善的风险识别，提出较为合理完善的风险控制系统，为融资企业提供管理参考意见。

1.2 研究思路及框架

首先，对比分析研究。采用中外的汽车融资租赁行业统计数据，特别是汽车融资租赁发展较为发达的欧美国家，了解影响汽车融资租赁行业的主要影响因素，探讨制约我国汽车融资租赁发展的主要原因。从而，为之后的实证分析奠定基础。

其次，定量研究和定性分析相结合。对影响供给方及需求方的主要因素做定性和定量分析，探讨汽车融资租赁的企业发展中应该着重的方面。对于数据的处理，通过分析影响汽车融资租赁需求方的主要因素，基于抽样的随机性，对汽车融资租赁针对的主要需求对象——企业和个人的情况进行调研，设计合理严密的调查问卷，回归分析市场需求方是否进行融资租赁的主要影响因素并且结合现有融资租赁市场供应商竞争力分析，从而真实有效地研究问题。

第三，规范研究与实证研究相结合。本文在实证研究过程中，使用前人的理论为基础，在前人模型的基础上进行研究开发，尽量进行有理论依据的实证分析。

论文分为四个章节：第一章，导论。简单说明研究的背景和意义、研究思路及框架和本文研究内容的创新点和不足。第二章，是理论框架与文献综述。这一部分详细说明融资租

赁的基本原理,包括融资租赁的定义与功能,发展历程,融资租赁的优劣势与风险分析,以及在实务中的具体操作流程、盈利模式。同时,简要介绍汽车融资租赁的相关研究,包括汽车融资租赁的原理,与传统租赁的对比,对汽车行业的作用,以及其发展的现状等。第三章,本文的定性分析与实证分析的结合,探究影响汽车融资租赁的主要因素和竞争力分析,详细阐述影响汽车融资租赁企业的制约因素,以及根据前人的研究提出影响汽车融资租赁需求方的因素的假设,详细阐述数据的收集,调查方法和使用各个变量的具体情况。最后进行实证分析,使用 Probit 模型、AHP 模型和 IPA 模型对数据进行处理分析,根据已经得到的数据进行测算,从而得到分析结果,影响企业需求方和个人需求方因素的不同,供给方和需求方看重的汽车融资租赁企业竞争力的不同。第四章,对汽车融资租赁企业面临风险的案例分析,通过案例详解,需求关系分析,归纳总结汽车融资租赁供应方所面临的主要风险,并提出相应的应对策略,提出一些企业管理方面的建议。

1.3 创新点及不足

本文总结前人的理论研究成果与实证研究结果,从供需双方探讨影响汽车融资租赁行业的主要因素,使用定性分析找出制约汽车融资租赁企业在我国发展的主要影响因素,通过实证分析,利用 Probit 模型进行回归分析,分析影响企业融资租赁的因素,可能的创新点如下:

首先,选题上有所创新。研究汽车融资租赁一般是从供给方出发,定性分析其我国汽车融资租赁市场的不足。而本文同时从需求方获得调查数据,做到市场供需双方的全面分析。

其次,进行了实证分析和数据描述分析。多数前人对融资租赁的影响因素集中在设备等融资租赁的研究,而本文将从具体的汽车租赁行业出发,更加细化地分析融资租赁这一领域的一个点,而非整个面。

同时,之前的研究并没有关于中国汽车融资市场的实证研究,本文也是首次以实证研究的形式,定性定量地进行市场影响因素的分析。

再次,案例分析的典型性。本文将对上实融资租赁有限公司发生的风险案例进行详细分析,选取的融资租赁公司在汽车融资租赁行业具有一定代表性,更加具有实务主义色彩。从数据分析与案例分析两个方面来分析了中国汽车融资租赁业。

本文的不足:一方面,数据的全国代表性可能不够。实证分析的抽样数据主要集中在上海、浙江等地。虽然有一部分的抽样数据是全国除新疆、西藏之外,各省都有覆盖。但由于上海、浙江等地融资租赁的发展较为旺盛,所以数据收集方面,这两个地方的数据明显要多与其他省份,数据收集方面不得不具有局限性。但从另一个角度来说,上海、浙江等地基本都是融资租赁行业的起始地,很多全国其他省份的融资租赁公司基本是从上海、浙江等东部沿海城市扩展出去的,所以上海、浙江等地的数据是具有一定的代表性。并且本文在抽样过程中,也包括了全国除新疆、西藏之外的省份,做到了全面数据收集和关键地区数

据收集的两面性。另一方面，受到专业知识和时间不足的限制，作者在探索需求方的影响因素时没有进一步深入研究，同时在提出风险控制方案时也具有个体的局限性，但事实是经过更长时间或者更加深入的研究，能提出更合理、更完善的解决方案。

章节 2. 理论框架与文献综述

2.1 融资租赁基本原理

2.1.1 融资租赁的定义与功能

国际、国内对融资租赁没有统一、标准的定义。美国财务会计准则委员会（FASB）在其颁布的《财务会计准则委员会第 13 号公告》中，对融资租赁规定了一系列标准来定义：一是租赁期满后，租赁资产所有权必须转移给承租人；二是租赁协议中规定承租人有购买租赁资产的权利；三是租期必须要等于或超过租赁资产的预期使用年限的 75%；四是承租人所支付的最低租金的现值要等于或者超过租赁资产公允价值的 90%。从后面两条标准可以看出，美国的财务会计准则是规则导向型的。但安然事件发生后，美国证监会开始对“美国财务报告制度采取以原则为基础的会计制度”进行研究。国际会计标准委员会在《国际会计标准 17 号》中对融资租赁定义为“融资租赁是指出租人在实际上将属于资产所有权上的一切风险和报酬转移给承租人的一种租赁，至于所有权的名义最终可以转移也可以不转移。”这一定义强调了租赁资产实际受益权的转移，而不重视法律或名义所有权的转移。

从财政部 2007 年 1 月 1 日起实施的《企业会计准则》规定来看，我国的会计准则比较倾向于原则导向，这是与国际会计准则趋同的一种表现。

根据行业实践，并结合融资租赁的特性与本质，作者认为，融资租赁（Financial Leasing）是指出租人根据承租人对租赁物件的特定要求和对供货人的选择，出资向供货人购买租赁

物件，并租给承租人使用，承租人则分期向出租人支付租金，在租赁期内租赁物件的所有权属于出租人所有，承租人拥有租赁物件的使用权。租期届满，租金支付完毕并且承租人根据融资租赁合同的规定履行完全部义务后，对租赁物的归属没有约定的或者约定不明的，可以协议补充；不能达成补充协议的，按照合同有关条款或者交易习惯确定，仍然不能确定的，租赁物件所有权归出租人所有。该定义既能反映出融资租赁的经济本质，又能更好的体现出融资租赁的商业模式与业务流程。

融资租赁除了融资方式灵活的特点外，还具备融资期限长，还款方式灵活、压力小的特点。中小企业通过融资租赁所享有资金的期限可达 3 年，远远高于一般银行贷款期限。在还款方面，中小企业可根据自身条件选择分期还款，极大地减轻了短期资金压力，防止中小企业本身就比较脆弱的资金链发生断裂。融资租赁虽然以其门槛低、形式灵活等特点非常适合中小企业解决自身融资难题，但是它却不适用于所有的中小企业。融资租赁比较适合生产、加工型中小企业。特别是那些有良好销售渠道，市场前景广阔，但是出现暂时困难或者需要及时购买设备扩大生产规模的中小企业。

具体来讲，融资租赁的特征一般归纳为五个方面：

一，租赁物由承租人决定，出租人出资购买并租赁给承租人使用，并且在租赁期间内只能租给一个企业使用。

二，承租人负责检查验收制造商所提供的租赁物，对该租赁物的质量与技术条件出租人不向承租人做出担保。

三，出租人保留租赁物的所有权，承租人在租赁期间支付租金而享有使用权，并负责租赁期间租赁物的管理、维修和保养。

四，租赁合同一经签订，在租赁期间任何一方均无权单方面撤销合同。只有租赁物毁坏或被证明为已丧失使用价值的情况下方能中止执行合同，无故毁约则要支付相当重的罚金。

五，租期结束后，承租人一般对租赁物有留购和退租两种选择，若要留购，购买价格可由租赁双方协商确定。

从融资租赁的功能来说，可以归纳为以下四个方面：1、融资功能。融资租赁从其本质上看是以融通资金为目的的，它是为解决企业资金不足的问题而产生的。需要添置设备的企业只须付少量资金就能使用到所需设备进行生产，相当于为企业提供了一笔中长期贷款。

2、促销功能。融资租赁可以用“以租代销”的形式，为生产企业提供金融服务。一可避免生产企业存货太多，导致流通环节的不畅通，有利于社会总资金的加速周转和国家整体效益的提高；二可扩大产品销路，加强产品在国内外市场上的竞争能力。

3、投资功能。租赁业务也是一种投资行为。租赁公司对租赁项目具有选择权，可以挑选一些风险较小、收益较高以及国家产业倾斜的项目给予资金支持。同时一些拥有闲散资金、闲散设备的企业也可以通过融资租赁使其资产增值。而融资租赁作为一种投资手段，使资金既有专用性，又改

善了企业的资产质量，使中小企业实现技术、设备的更新改造。4、资产管理功能融资租赁将资金运动与实物运动联系起来。因为租赁物的所有权在租赁公司，所以租赁公司有责任对租赁资产进行管理、监督，控制资产流向。随着融资租赁业务的不断发展，还可利用设备生产者作为设备的承租方提供维修、保养和产品升级换代等特别服务，使其经常能使用上先进的设备，降低使用成本和设备淘汰的风险，尤其是对于售价高、技术性强、无形损耗快或利用率不高的设备有较大好处。

2.1.2 融资租赁的发展历程

受经济发展水平和生产关系特点的影响，租赁业形成了三个不同的发展阶段：传统租赁阶段、近代租赁阶段、现代租赁阶段。

一、传统租赁-始于所有权与使用权的分离

租赁是一个古老的经济范畴。古代最早的记载可以追溯到公元前 1400 年，居住在地中海沿岸的腓基人发明了租赁这种新的商业贸易模式。当时有些商人从事水上贸易，另一些人更对出租船只感兴趣，于是船主便租船给从事货物贸易而不愿或无力自备船只的商人使用，船只租赁便由此产生了。经过几个世纪一直到现在，船舶租赁始终是资助水运业务的一种主要方式，“造船不如买船，买船不如租船”，这句古老的格言就是对船舶租赁历史最好的写照。后来，欧洲的租赁业发展迅速，封建社会中土地、房屋、农具、马匹等农用

生产资料都成为租赁对象，租赁被广泛用于农业经济活动中，公元前 1289 年的威尔士法，是世界上最早的有关租赁关系的法律。

我国早在周秦时代就出现租赁现象，汉唐以后，土地、房屋、农具等财产租赁比较普遍。中国长达两千多年的封建社会始终实行农民租种地主土地的土地租赁制度。在封建制度下，土地租赁是大多数国家农业活动中普遍存在的最基本的租赁信用行为，地租是土地所有者让渡土地使用权的报酬。

在某些交通发达的地区如地中海沿岸，商品交易比较发达，商人经常租赁运输货物的车船马匹，船只、车辆出租业发达，极大地推进了水运、陆运贸易的发展，目前运输工具租赁仍是经营性租赁的主要业务品种。

租赁的产生同商品交换的出现直接相联系。随着商品生产和商品交换规模的扩大，商品生产者之间的物的租赁行为是相互的，租赁对象具有完整的实物形态，为一方闲置不用而另一方急需使用的物品，承租人不愿购买或无力购买、以付租为条件短期内使用之。传统租赁是物的租借方式，表现出人们之间的信用关系，以承诺付租为条件、租期结束偿还租赁物为基本特征。当货币产生以后，承租人以货币付租，租赁成为商品流通的一种特殊方式。

通常，将 18 世纪以前的租赁业称为传统租赁发展阶段，在此发展阶段，出租人在一定时期内让渡物品的使用权、以收取租金为目的，承租人承诺支付租金、租期结束交还租赁物为条件，在一定时期内使用租赁物并享受由此产生的收益，承租人租期末无选择租赁物处置

权的权利，在租赁期间，租赁物的所有权和使用权是分离的，通常，这种分离（与租赁物的经济寿命相比）是短期的、暂时的，这是传统租赁的基本特征，通常也称为租借。

二、近代设备租赁---制造商产品促销的一种手段

近代设备租赁开始于 18 世纪的工业革命。工业革命使社会生产从农业、手工业经济为主转向以机器制造业为主，第一，出现了钢铁、煤炭、电力、石油等工业部门；第二、蒸汽机、内燃机、纺纱机、织布机等机械制造业成为社会产业的支柱；第三、新型的交通运输工具汽车、蒸汽机车、船舶、飞机和现代通讯工具电报、电话、无线电等广泛应用。土地、房屋作为财富资源的作用仍很重要，但与迅速增长的机器设备制造业相比则有所下降。适应社会化生产方式和产业结构的变化，租赁业发展进入了一个新阶段，租赁对象发生了明显变化，由原来的以土地、房屋、农用农具、简单交通运输工具为主转向了以各种工业设备、通讯设备、货车、铁路线为主，通常，这一时期的租赁业称为近代设备租赁业。

英国是最早发生产业革命的国家，也是近代设备租赁业的发源地。19 世纪中叶，英国钢铁、煤炭等重工业开始发展，工业革命使运输方式转为铁路运输为主，从而火车、铁路线的租赁首先发展起来。最具代表性的案例是伦敦到格林威治铁路线-这是伦敦的第一条铁路，在自己经营 8 年后于 1849 年租赁给东南铁路公司经营，租期长达 999 年，英国铁路大王乔治·哈逊当时利用租赁铁路线方式控制了很多条铁路，他的米得兰铁路公司因此不断扩大。开掘新矿山使矿产品的货运量猛增，矿主由自备货车转为租车运货，出现了大量专门从事

火车、货车出租的货车租赁公司，最早的伯明翰货车公司于 1855 年成立，到 1862 年，英国的货车租赁公司已有 20 家。货车租赁公司的大量涌现使竞争愈加激烈，租赁形式日益灵活多样，承租人的主动权越来越大，一是租赁期限不断延长；二是当租期届满时，承租人可以选择买下货车或退租，或续租，选择购买权成为租赁条件之一，使承租人在租期内非常注意保护货车。货车租赁由租借发展为租购，租购制度的产生对现代融资租赁业具有重要意义，租购交易迅速增长，缝纫机、汽车、各种工业机器设备等均成为租赁购买对象，长期租赁方式被广泛采用，租赁成为企业获得新机器设备的好方法，租购制度使企业的设备需求得到满足。

此外，在近代租赁业发展历史中，一些大企业还利用设备租赁方式垄断产品市场。19 世纪末，英国联合制鞋机器公司对于拥有专利权的制鞋机只租不售，通过对机器以旧换新，使承租人一旦租用了它的机器，就不可能租购其他公司同类的制鞋机，1919 年英国 80% 的制鞋厂长期固定地同一家生产制鞋机公司建立了租赁关系；另外一个典型案例是美国休斯家族出租而不出售钻头，休斯之父拥有钻探业用的 166 个切削面钻头之专利，被世界 75% 的钻探业采用，但休斯家族从不出售钻头，用户只能租赁；1887 年，美国著名的贝尔电话公司开始电话机的租赁业务，以类似的租赁方式占领市场。许多生产厂家利用租赁方式控制市场，限制竞争，以维持自己的市场垄断地位，获取超额利润。

近代设备租赁是在传统租赁基础上发展的,但是,许多方面发生了变化:一是工业机器设备成为主要的租赁对象,租赁成为企业普遍采用的设备销售的方式;二是租赁期限较长,特别是租购的出现,使企业有意识地利用租期内设备所有权与使用权分离先取得使用权开始生产,最终获得所有权,这已为现代融资租赁业的产生提供了可能,但这种设备租赁发育得仍不完全,传统租赁的思想并未完全退出历史舞台,特别是在所有权和使用权的观念上还未明确使用权的意义,没有摆脱传统的占有观念;三是从事租赁业务的主体是设备制造商,租赁对象主要是自己生产的设备,租赁交易在生产厂家(出租人)和用户(承租人)二者之间进行,用户把租赁作为代替购买的手段,制造商以促进设备销售为主要目的,租赁属于商品经济条件下的商业信用关系,这是近代设备租赁与现代融资租赁的本质区别;四是近代租赁的市场活力还较小,仍是企业主之间的直接租赁,专业性的租赁公司尚未产生,承租人自由选择的空间仍较小,难以根据自己的需求从事租赁活动。

三、现代融资租赁---市场经济下的一种金融创新

现代融资租赁始于 20 世纪 50 年代,以 1952 年美国租赁公司的成立为标志。美国租赁公司是根据该公司第一任总经理亨利·叙费尔德的经验和设想创立的,他原在加州一个小食品厂工作,因没有资金更新带小型升降机的卡车,便采用了长期租赁的方式,以每月 125 美元的价格与经纪人达成了协议。他以企业家的远虑,根据这一经验提出了建立租赁公司的设想,并获得了当地商会的支持,创建了第一家专业租赁公司---美国租赁公司,专门从

事长期设备租赁业务,其第一笔业务便是利用美洲银行 50 万美元贷款按照当地商会的指定购入了该商会所需要的设备,开辟了租赁业的新纪元。之后,融资租赁由于其独特的优点,融资与融物相结合,以融物方式实现融资目的,融资租赁业务迅速由美国扩展到欧洲、日本等地,包括商业银行、投资银行、人寿保险公司、养老基金、信托基金在内的各类金融机构为改革传统的信贷方式,保证资金的安全性和获取高回报率,纷纷以各种方式介入融资租赁业,极大地推动了租赁业的发展,各种类型的租赁公司不断涌现,信息技术和航空航天事业的发展,各种高价值设备、新技术设备如大型成套设备、飞机、计算机、信息技术设备、办公机器等成为主要租赁对象,租赁交易额大增,租赁成为一项新兴产业。从 70 年代起,随着国际贸易的发展和跨国公司海外投资的扩张及发展中国家吸引外资的需求,融资租赁开始跨越国界,发达国家的租赁公司纷纷在发展中国家建立分支机构或合资企业,国际租赁成为现代租赁业发展的新趋势,已成为国际贸易活动中的一种重要形式,极大地促进了国际贸易的发展。

现代融资租赁的产生是近代设备租赁深化发展的必然结果,是市场经济条件下更大规模的社会化大生产分工和自由竞争的市场经济本质导致的结果。它相对于以往租赁业发展的任何一个时期都是一次飞跃,具有鲜明的特征:一是现代租赁是以融资租赁为其重要标志的租赁信用形式,承租人不仅取得物品的使用权,更重要的是将租赁信用作为一种融资手段,融资租赁作为现代租赁业的主体,是在发达的银行信用与商业信用基础上发展起来

的独立的信用方式，具有信用和贸易的双重功能；二是租赁信用中介机构----租赁公司的出现，使租赁信用形式有了质的飞跃，它扭转了出租人和承租人在租赁市场的被动局面，通过租赁公司的第三方服务，理顺了制造商和承租人的关系，租赁物的购买选择权由承租人决定，租期末承租人对租赁物还具有留购、续租或退还设备的选择权，使租赁市场渠道畅通，通过租赁公司把融资与融物引进在一起，使承租企业在获得设备使用权的同时，也取得了经营业务所必需的资金；三是租赁的功能更完善，经济关系更复杂、广泛。现代租赁的信用、贸易尤其是金融功能被充分发挥和利用，企业普遍通过租赁设备来解决资金短缺、技术改造问题。随着用户对多方面服务要求的增加，租赁业务范围不断扩大，租赁业的功能也已扩展到很多领域，如财政金融、经营管理、销售网络、咨询策划等。

2.1.3 融资租赁的优势、劣势与风险分析

与其他融资方式相比，融资租赁具有其不可替代的特殊优势，从当事人各方在融资租赁中获取的利益的角度来分析：

一、 承租人所获利益

在融资租赁中，承租人可以自主选择设备类型和生产厂家，这使得承租人可以掌握设备随时更新的主动权，有利于降低承租人技术更新、设备无形损耗加剧的风险；承租人无需一次支付巨额的设备购买资金，而是按期支付租金，这可以降低承租人在固定设备上的资金投入，把资金投向收益率更高的其他资产，提高自己的使用率和收益率；融资租赁的标

的物通常是技术含量高，价格高昂的设备，大部分需要进口，由出租人购买可以避免承租人的利率、汇率风险；因融资租赁有融资标的作为担保，他的手续比银行贷款要简单，更利于承租人在瞬息万变的 market 环境中把握稍纵即逝的发展良机。

二、出租人所获利益

融资租赁中，在租期内租赁设备的所有权和使用权是分离的，这有利于出租人租赁风险的锁定、分担和控制；若银行等金融机构作为出租人，则扩大了资金投向范围，增加了利润增长点。在租赁业务开展前，出租人以租赁物为媒介，有效地避免了承租人挪用资金的风险，出租人对承租人资信状况要求比银行要低，但由于租赁物对承租人的牵制作用，在调查成本较低的情况下，并没有放大租赁公司的风险，比银行具有成本优势；而在租赁业务进行中，出租人可参与企业经营，为其提供多方面服务，获得额外收入，同时也能监督企业保证租金的按时收回。另外，租赁物将逐渐从不动产向动产、无形资产扩展创新，融资租赁会有更广阔的发展空间；当租赁业务结束后，出租人收回的租赁物可在物权市场出售或再次出租，退出机制较灵活，而银行不良贷款的自我消化能力较差。

三、供应商所获利益

对供货商而言，融资租赁是一种促销方式，可以扩大其产品的销售范围，有了租赁公司的参与，可以提高产品的销售率和回款率，其风险比直接面对客户进行分期付款销售要低。

值得注意的是为设备制造商服务是现代融资租赁业务发展的初始动力，也是融资租赁业务

最具有发展潜力的领域。他们也是融资租赁发展的推动力量。一方面通过融资租赁能扩大销售，降低应收账款坏账率。厂商通过融资租赁，尤其是直接由厂商控股或设立的融资租赁公司，能扩大营销渠道，是一种新型的营销模式。厂商租赁具有比分期付款更大的安全性，并且还可以提供服务租赁，即：除了出租设备外还配备服务人员，不仅增加了租赁服务的收入，而且还有利于租金的收回。另一方面，加速资金周转，扩大投资。融资租赁业增加了厂商的销售额和净利润，使厂商增加了存货和一些资产的周转速度，提高了生产效率，并扩大投资，行程规模经济，同时也迫使厂商及时改进技术，进行创新，提升竞争力。

融资租赁也存在一定的劣势。对于承租方而言，采用融资租赁方式融资的资金成本要相对高于银行贷款。在融资租赁交易中，由于租赁物往往具有一定的专用性，出租方通常不允许承租方撤销融资租赁合同。对供货商而言，出租方通常会要求对其租赁物提供回购保障。

在融资租赁交易中，承租方将会面临技术风险、不能按期足额偿还租金的风险等；出租方将会面临经营性风险、信用风险、市场风险、利率与汇率风险、政策与法律风险等；供货商可能会面临被要求履行回购租赁物的风险。

融资租赁在飞机、轮船等领域已有广泛应用；这些市场与汽车租赁的相似点及不同点

2.1.4 融资租赁业务操作流程

一、相互沟通

信息对称才能带来买卖公平，但在实际环境下信息完全对称不存在。信息对称的最大化要依靠沟通。

- 1、对融资租赁的内涵首先要达成共识；
- 2、融资租赁需要在一个完整的产业链上运作。在沟通时要了解是否与所有合作方有合作关系（协议）：如果没有，最好签定有关合作协议，为今后的运作做好准备；如果有，进行下一步；
- 3、让有关合作方了解租赁公司基本情况；
- 4、通过租赁经纪人或厂商寻找项目，或者自己开发市场；
- 5、了解承租人的基本需求；
- 6、递交由企业或推介人填写的项目推介书（企业立项之前）；
- 7、潜在承租人的基本条件；
- 8、潜在承租人需要提供的必要材料。

二、项目前期准备

- 1、公司根据项目情况对项目质量进行分类；
- 2、项目推荐人提供的潜在承租人信用调查；
- 3、对供货商进行信用调查；
- 4、担保公司经过核查按照担保业务操作规范、担保项目审核业务流程、业务流程说明，决

定是否提供融资租赁担保；

5、融资租赁公司对担保公司资质进行审查，决定是否接受担保公司提供的担保函；

6、对出资人的信用调查。

三、项目分析

1、目的性分析：企业为什么要通过租赁上这个项目；

2、集合性分析：这个项目比较集中的几个热点在什么地方；

3、相关性分析：都涉及什么企业和相关部门；

4、整体性分析：从整体上看项目的综合收益、综合抗风险能力以及可行性；

5、环境适应性分析：目前的市场环境、经济环境和政策环境是否适合项目的运作；

6、项目风险综合评价分析。

四、项目前期策划

融资租赁完全是依靠项目融资，如果项目策划的不好，结构搭建的不合理，难能得到出资人的青睐。没有出资人的认可，租赁公司不可能持续发展。一切要从出资人的利益考虑是项目策划成败的基本原则。

1、策划设计理念；

2、项目策划原则；

3、项目策划流程：首先要确定策划整体思路；确认参与合作的各方；合作各方的风险责任；

合作各方的利益分配；租赁模式的选择；勾画主结构框图；租赁模式确定；参与各方反复讨论、修改定型。

五、项目实务操作

1、项目立项：潜在的承租企业需要做的事情；经办人需要做的事情；管理部门需要做的事情；

2、四级审批；

3、项目批准后的运作程序；

4、商务谈判签约程序；

5、租赁谈判签约程序。

六、项目融资程序

七、项目后续管理

1、文件管理：文件的建立；文件的归档；文件的更改；文件的借阅；文件标准格式及接口；文件的交接与传递；

2、进程管理：购货合同执行程序；租赁合同执行程序；项目配套服务程序；项目进程管理；项目统计；

3、风险管理：租赁项目日常管理程序；项目结束后，要编制项目总结报告；

4、客户管理：客用户结构分析；客户意见和建议反馈；客户满意度改善计划。

2.1.5 融资租赁公司的盈利模式

一、债权收益

1、融资租赁公司，开展全额偿付的融资租赁业务，获取利差和利息收益理所当然是金融租赁公司的最主要的盈利模式。利差收益视风险的高低，一般在 1-5%。

2、采用融资租赁的方式配置信贷资金，对中小企业银行可以通过提高利率或租赁费率控制风险，对优质客户也可不必降低利率。因为租赁的会计和税务处理与贷款不同，客户的实际融资费用并不会比贷款高或高的不多。

二、余值收益

1、提高租赁物的余值处置收益，不仅是融资租赁风险控制的重要措施，同时也是融资租赁公司（特别厂商所属的专业融资租赁公司）重要的盈利模式之一。

2、厂商所属的专业融资租赁公司对设备具有维修、再制造的专业能力和广泛的客户群体，可以提供全方位的融资租赁服务，特别是客户欢迎的经营租赁业务。租赁物的余值处置对专业融资租赁公司来说，不应该是风险，而是新的利润再生点，租赁物经过维修、再制造后通过租赁公司再销售、再租赁可以获取更好的收益。这正是厂商融资租赁公司的核心竞争力所在。

3、根据融资租赁合同的交易条件和履约情况以及设备回收后再租赁、再销售的实际收益扣除应收未收的租金、维修等相关费用之后，余值的收益一般在 5-25%左右，有些大型通用

设备如飞机、轮船等收益会更高一些。

三、服务收益

1、租赁手续费。租赁服务手续费是所有融资租赁公司都有的一项合同管理服务收费。但根据合同金额的大小、难易程度、项目初期的投入的多少、风险的高低以及不同公司运作模式的差异，手续费收取的标准也不相同，一般在 0.5-3%。

2、财务咨询费。融资租赁公司在一些大型项目或设备融资中，会为客户提供全面的融资解决方案，会按融资金额收取一定比例的财务咨询费或项目成功费。视项目金额大小，收取比例、收取方法会有不同，一般在 0.25-5%左右。财务咨询费可以成为专业投资机构设立的独立机构的融资租赁公司在开展租赁资产证券化、融资租赁与信托、债券与融资租赁组合、接力服务中重要的盈利手段之一，也可以成为金融机构类的融资租赁公司的重要中间业务

3、贸易佣金。融资租赁公司作为设备的购买和投资方，促进了设备的流通，使生产厂家和供应商扩大了市场规模，实现了销售款的直接回流。收取销售的佣金或规模采购的折扣或是保险、运输的佣金是极为正常的盈利手段。收取贸易环节的各种类型的佣金往往是厂商设立的专业化的融资租赁公司、或是与厂商签订融资租赁外包服务的大型机构等财务投资人设立的独立机构类型的融资租赁公司主要的盈利模式。

4、服务组合收费。厂商背景的融资租赁公司在融资租赁合同中会提供配件和一定的耗材供应、考察、专业培训等服务。这些服务有的打着免费的招牌，其实任何服务都不是免费的午

餐，融资租赁公司要么单独收费，要么在设备定价之内。组合服务是专业融资租赁公司重要的盈利模式之一。

四、运营收益

1、资金筹措和运作

财务杠杆——融资租赁公司营运资金的来源可以使多渠道的，自有资金在运作时，可以获取一个高于同期贷款利率的收益，如果一个项目运用部分自有资金，再向银行借款一部分，租赁公司有了一个财务杠杆效应，不仅自有资金可以获取略高于同期贷款的租息收益，借款部分也可以获取一个息差收益。

资金统筹运用——融资租赁的租金费率一般都是相当于或高于同期贷款利率，但融资租赁公司作为一个资金运作的平台，在资金筹措的实际操作中，完全可以根据公司在不同时段购买合同的对外支付、在执行融资租赁合同租金回流和对外偿还到期借款的现金流匹配程度的具体情况、决定新的融资数额和期限，安全合理地获取资金运用和资金筹措之间的差额收益

2、产品组合服务。融资租赁公司加强与其他金融机构合作，在资金筹措、加速资产周转、分散经营风险和盈利模式四个方面开发不同的产品组合和产品接力，同样可以获得很好的收益。

3、规模效益。规模经营是融资租赁公司提高股东的投资回报重要的举措。例如：一个有 1000

万美金注册资金的融资租赁公司，经过三年的运作，获得银行 9000 万美元的贷款额度，形成了稳定的一亿美元的租赁资产规模。平均融资成本为 6%，平均租赁费率为 8.5%，净收益为 2%。则每年自有资金可以获取 8%的收益为 80 万美元，借款 9000 万美元，每年可以获取 2%的利差收益为 180 万，合计为 260 万美元。股东回报每年为 26%。

五、节税收益

在成熟的市场经济国家，非全额偿付的融资租赁业务（会计上的经营租赁业务）往往占到全部融资租赁的很大比例，特别是有厂商背景的专业融资租赁公司可以达到 60%到 80%。显然这种由出租人提取折旧，承租人税前列支，两头得好处，正是经营租赁业务出现巨大活力的原因所在，节税或延迟纳税也是融资租赁公司的收益来源之一。

1、自身节税

在融资租赁公司有一定的税前利润的前提下，融资租赁公司采用经营租赁的方式承租自身所需的办公用房、车辆、信息设备，租金在税前列支看，可以获取节税的好处。

2、折旧换位

为客户提供的经营租赁服务，出租人对租赁物提取或加速提取做税前扣除，可以获得延迟纳税。

六、风险收益

1、或有租金。或有租金是指金额不固定、以时间长短以外的其他因素（如销售百分比、使

用量、物价指数等)为依据计算的租金。或有租金在实际发生时可以作为费用直接在税前列支。对出租人来说,融资租赁公司更多地介入了承租人的租赁物使用效果的风险,参与使用效果的收益分配。融资租赁公司风险加大,可能获取的收益也比较大。

2、可转换租赁债。开展可转换租赁债业务是专业投资机构采取的一种控制投资风险获取投资收益的新的投资方式。融资租赁公司对一些高风险的投资项目,可以对其所需设备先采用融资租赁方式,同时约定在某种条件下,出租人可以将未实现的融资租赁债权按约定的价格实现债转股。这样做,可以获取项目成功后股权分红或股权转让的增值收益。

2.2 汽车融资租赁研究

2.2.1 汽车融资租赁原理

汽车融资租赁,主要是在汽车厂家和消费者之间架起桥梁,让消费者先取得汽车的使用权,然后每月付租金,在租赁期满后一般要购买设备的所有权。目前国际上流行的汽车融资租赁方式,已经成为一种厂商卖车、用户买车的新型销售模式。融资租赁是汽车金融服务的重要组成部分。全球每年的汽车销售额中,采用融资方式,即采用贷款和融资租赁方式销售的汽车,占全部销售额的70%,而租赁方式占70%中的60%。

汽车融资租赁的流程主要包括以下七步:第一步:承租人到银行和加盟商申办。第二步:客户提供自身的身份证原件及驾驶证原件。第三步:选车并签署租买合同。第四步:支

付首期款项。第五步：取得车辆使用权。第六步：分期支付价款。第七步：最终获得汽车所有权。

2.2.2 汽车融资租赁与传统租赁的区别

传统租赁以承租人租赁使用物件的时间计算租金，而融资租赁以承租人占用融资成本的时间计算租金。是市场经济发展到一定阶段而产生的一种适应性较强的融资方式，是 20 世纪 50 年代产生于美国的一种新型交易方式，由于它适应了现代经济发展的要求，所以在 20 世纪 60~70 年代迅速在全世界发展起来，融资租赁当今已成为企业更新设备的主要融资手段之一，被誉为“朝阳产业”。我国 20 世纪 80 年代初引进这种业务方式后，二十多年来也得到迅速发展，但比起发达国家来，租赁的优势还远未发挥出来，市场潜力很大。

2.2.3 融资租赁对汽车生产商的好处

一、有助于厂家一次性回收资金

通过融资租赁销售汽车可以一次性回收资金，从而大大降低了车辆销售过程中产生的应收帐款，加快了企业资金的流动性，避免了不良三角债务的产生。

二、可以加速市场的开拓，促进产品销售，获得更多的利润空间

供应商在市场销售的过程中可以向客户提供租赁销售服务，这样不但使客户大大降低了获得供应商设备时一次性支付的费用，而且可以给客户带来许多融资租赁方面的优惠政策，对客户有相当大的吸引力，这样就大大拓展了供应商设备的市场份额，获得了更多的

利润。三、对于供应商而言，公司的租赁平台做租赁促销比银行单一放贷的设备销售更安全、更具操作性。理由如下：1、租赁公司的介入使得标的物的两权相分离，即使出现项目风险，由于物权属于租赁公司，为此更有利于设备处置；2、租赁公司对租赁项目进行评估以及审核，更净化承租人队伍等等。

2.2.4 汽车融资租赁的促销模式

汽车融资租赁，主要是在汽车厂家和消费者之间架起桥梁，让消费者先取得汽车的使用权，然后每月付租金，在租赁期满后一般要购买设备的所有权。目前国际上流行的汽车融资租赁方式，已经成为一种厂商卖车、用户买车的新型销售模式。

一、直接融资租赁方式

租赁公司按照客户指定的车型购进新车，并与客户签订融资租赁合同，根据合同在客户租用一定的期限后，将车辆的产权转让给客户的租赁形式。在签订租赁合同的同时，承租人应依次交清 20%—30%的保证金和 3%—5%的手续费，其余的车款按月支付。租金加起来要等于或超过车的价格。期满以后，承租人以名义价格取得汽车的所有权，完成全部租赁过程。在实践中，一般的汽车租赁公司或汽车销售公司由于没有融资租赁的资质，他们参照融资租赁模式设计的“租售结合型”汽车销售方式，具有融资租赁的功能，是租赁业务和销售业务的结合体，是能够满足企事业单位用车需求的一种选择，但其中隐含了对于出租人的法律风险。

二、售后回租方式

租赁公司与客户以双方协议价格购买客户现有车辆，再以长期租赁方式回租给客户，并提供必要服务，这样能摆脱目标客户的管理负担，有效降低固定资产比例，并能有选择的分解有关费用。回租赁可以设计为融资性租赁，也可以设计为经营性租赁。

三、委托租赁方式

租赁公司接受厂商或经销商委托，将车辆按融资租赁方式出租给客户（承租人），租赁公司作为受托人，代委托方收取租金，交纳有关税费，租赁公司只收取手续费。在委托租赁期间，汽车产权在委托人。租赁公司不承担风险。此方式，可以为厂商或经销商节约税费。

2.3 研究综述

2.3.1 对融资租赁影响因素的研究

阿曼波和克拉克是融资租赁基础理论研究的著名代表人物。阿曼波对租赁研究的突出贡献表现在他提出了两大租赁经典理论：租赁周期理论和四大支柱学说。阿曼波指出，“随着租赁业的诞生，赢得对支持和影响该行业的四大支柱的深刻理解就非常重要。它们是法律的、直接税的以及行政的、法规的支柱。这四大支柱之间，特别是法律、直接税以及行政、法规之间的细微差别可能对数量、增长以及市场渗透率方面产生积极或消极的影响。”

克拉克的著作《租赁》在租赁界几乎是经典之作，该著作所讨论的主要是融资租赁中的相

关问题重要包括融资租赁的操作过程以及融资租赁与接待的成本比较等。在此基础上形成了融资租赁的基本理论：

1、税率差别理论及研究综述

最早的融资租赁理论认为，融资租赁之所以发生，是由出租方和承租方之间的不同税收地位所引起的。而传统的金融理论认为，在税率相同的情况下，无论是否采用融资租赁方式，出租方和承租方企业的税盾都是一样的；但是，在税率不相同的条件下，采取融资租赁手段则会引起税收优势传递，这是因为高税率企业重视税盾的作用，而融资租赁正可以使低税率的企业将税盾转让给高税率的企业。Stewart 在其 1983 年撰写的《Aircraft Leasing Practices in the United States-A few observations》中也提到，美国的飞机融资租赁方式下的租赁安排能够给企业带来财务上的优势，尤其是在税收方面的优惠。因此，得出结论，税负水平越低的企业越容易采用融资租赁，也就是说，企业采用融资租赁行为和税率成负相关关系。

而在实证研究方面，Barclay 和 Smith 在 1995 年研究发现，存在更多赋税亏损结转的公司更多的依赖融资租赁，而赋税亏损结转则象征着比较低的边际税率。继而，Graham (1996) 发现公司的边际税率和负债存在正相关关系，而和融资租赁存在负相关关系。

除理论和实证研究外，在模型研究方面，Holland 和 Myers(1977)，Smith 和 Wakeman (1985) 也都认为，税负水平的差异是融资租赁的产生原因。他们提出，假设承租方享有较

低的税率,那么出租方由于融资租赁产生的税收减少幅度就小于承租方,那么这种出租带来的经济效益就会通过较低的租金部分转移给承租方,而出租方由于减少了租金的收入,更增加了税盾,也就是说,出租方和承租方都能从税收节省中获得好处,双方均获得收益。因此,只要租赁双方的税率不同,就能够产生融资租赁的动力,而这种税收收益越多,融资租赁对双方的吸引力也就越大。

2、债务替代理论及研究综述

与税率差别理论受到广大学者关注的同时,债务替代理论也收到了很大的关注。在理论研究方面,该理论认为,融资租赁是企业通过贷款融资的一种替代形式。表现为:首先,两种方式都是固定的并且负有履约义务的;其次,两种方式都是资本市场上的融资工具;第三,均是企业可以采用的融资方式。并且,在一般情况下,企业在融资之前,所需要的数额是经过研究和测算的固定值,融资租赁的增加就会导致贷款债务的减少。Myers 和 Bautista (1976), Franks 和 Hodges (1978) 在其研究中表明,由于融资租赁和其他方式的长期负债都是契约式的、固定的义务,所以都会增加企业的负债水平,降低企业的借贷能力。而在实证研究中,某些结论却非如同理论研究所说,而是两者为互补的关系。其中最受到关注的要数 1984 年 Ang 和 Peterson 提出的“租赁之谜”,他们搜集了 600 多家企业在 1976 至 1981 年的数据,对企业融资租赁和贷款的负债比例以及其他的解释变量进行多重线性回归分析,却发现与理论界不同的结论,结论表明融资租赁和贷款筹资有着显著的正相关关系

而并非之前所说的替代关系,从而引发了学界的广泛讨论和研究。在 1998 年, Lasfer 和 Levis 通过对上市和非上市的中小企业的实证研究,认为融资租赁和贷款融资是替代手段;而对于上市或非上市的大型企业的研究中则发现,融资租赁与贷款融资是互补关系。Mehran , Yermack 和 Taggart (1999) 发表论文对融资租赁和贷款融资的互补关系进行解释,他们认为,如果承租人将非债务的税盾转移给出租人,那么,利息所产生的税盾的边际价值就会增加,从而使得承租人愿意增加债务而非减少。同时,由于某些企业的行业特征,比如飞机或者船舶等对于营运资金占用较多的企业,更加倾向于同时采用两种方式进行融资,而在实证研究中并未将这些因素作为控制变量加入模型当中,所以导致了两种完全相反的研究结果。

综上,债务替代理论并没有取得一致的理论研究和实证研究相一致的结果,还需要更多的、更加深入的研究和探索。

3、代理成本及研究综述

该理论认为,引发融资租赁的原因是代理成本的存在。在企业向外部投资者借入资金之后,两者形成了债权债务关系。外部投资者投入资金,其目的无非是收回本金并在此基础上获得稳定的报酬,而企业筹资的目的是扩大经营,投入风险收益较高的经营项目从而获得比借入资金成本更高的报酬,两者目标的不同就导致了利益冲突。而资金一旦从投资者手中

进入企业, 投资者就丧失了对资金的控制和管理权, 企业可能不顾外部投资者的利益进行经营。

4、企业特征及研究综述

Smith 和 Wakeman (1985) 对各种融资租赁和购买决策进行了敏感性分析。结果表明, 由于资产的专有性会增加出租方和承租方的代理冲突, 所以他们认为, 如果出租方具有相对于承租方更大的市场影响力, 并且在资产处置方面更胜一筹, 融资租赁发生的概率就会大大增加。Krishnan 和 Moyer(1994) 假定, 融资租赁除了拥有其他所有担保债务优点, 还能够减少破产成本, 所以, 有更大破产风险的企业会比较倾向于采用融资租赁。Finucane (1988) , Krishnan 和 Moyer(1994) 发现, 融资租赁存在行业特征, 比如在运输、批发、服务等行业更加受到青睐。

由于历史和管理模式等原因, 融资租赁在我国发展时间不长, 并且在资本市场融资方式中所占比例比较小, 作为采用融资租赁方式更多的运输业, 飞机融资租赁开始于 1980 年, 至今仅仅 30 多年的历史, 即便如此, 我国理论界也在此方面进行了一些研究, 取得了不少研究成果。阿晓芸 (2002) 认为高新技术企业应该注重采用融资租赁方式来解决企业对于相对经营性资产的长期需求, 国际租赁范围的拓宽, 简便的租赁手续会成为高新技术企业今后发展最重要的手段之一。路妍 (2002) 对融资租赁业在我国发展缓慢的原因进行了宏观和微观两个方面的具体分析, 得出结论, 融资租赁的宣传严重滞后, 社会认知度较低, 并且

在此方面的理论和实证研究的滞后对于融资租赁的发展产生了较大的影响。黄玉英（2006），通过对浙江省民营企业融资租赁情况的调查问卷得出,运用融资租赁的企业非常少,并且在此当中,不了解融资租赁的企业占到了被调查企业的78%。同时,在了解融资租赁方式的企业当中,相当一部分企业表示,仍然不会采取此种融资方式。江小毅(2008)认为资金短缺仍然是制约当今民营科技企业发展的关键因素,并且通过对科技企业开展融资租赁业务过程中存在的主要问题进行分析,提出了税收激励政策等扶持的缺失是阻碍其发展的重要原因。梁飞媛(2005)就融资租赁的税收政策进行了国内外比较,发现我国目前仍没有针对企业融资租赁的税收优惠政策和税收规定,这就导致一个新兴市场的弱有效发展。

总体来讲,我国对融资租赁的研究,主要集中在企业作为承租方的研究,透过税收、企业规模等,探讨企业是否进行融资租赁,然而,缺失对个人客户的深入调查研究。目前,我国个人信用体系的壮大,对融资租赁的需求虽然没有呈现爆炸式增长,但是基于欧美经验,发展的程度越成熟,市场的需求将呈现多样性,所以本文将对此做出具体的规划。

2.3.2 对融资租赁公司风险控制的研究

国外对金融风险的研究文献已经相当成熟,其中关于信用风险和金融市场风险的研究最为广泛。随着金融风险以及信用风险的加剧,风险管理理论得到了更多的关注。不仅推出了各种各样的预测模型和技术,而且提出了不少新颖的管理思想。随着CAPM模型、

Merton 期权思想、VAR 模型、Riskmetrics 模型、Creditmetrics+模型、KMV 信用模型、KPMG 贷款分析系统以及 CSFP 信用风险附加模型的推广和进一步发展，风险管理的风格也从单一资产风险管理向资产组合风险管理转变，并越来越广泛地应用于各种金融机构中。除了信用风险(如专家方法、分级法和信用评级模型法等)和金融市场风险(包括利率、汇率、证券价格变动产生的风险)以外，其他金融风险比如操作风险、结算风险、电子化风险等也有研究，特别是国际清算银行领导下的巴塞尔银行委员会在金融风险 and 风险管理等方面提出了不少框架，部分建议和思想已成为“巴塞尔新资本协议”的内容之一。

相对而言，在我国的以银行系统为绝对中心的金融业中，融资租赁的地位并不突出。国内学者对融资租赁的研究，大部分都集中于融资租赁业务现存问题上的定性分析和理论上的简单介绍。国内研究者对融资租赁风险的研究主要侧重演就风险的类型，如沙泉(2000)在他的《融资租赁的风险及防范》一文中，根据融资租赁及融资、贸易、技术等法规层面的特点，详细地分析了融资租赁所面临的风险类型。近年来国内少数学者也尝试把租赁风险上升到计量模型，如徐翔等(2004)从租赁企业与承租人之间的信息不对称角度寻找租赁风险产生的原因。张新陶(2003) 基于融资租赁合同风险的综合评价模型。徐松达(2003)运用 Black-Scholes 模型与净现值进行对比分析，试图通过飞机租赁期权价值的评估来实现融资租赁飞机的有效管理。王丽萍(2009)通过对融资租赁公司分析控制的概念分析，结合自身实践经验，认为融资租赁企业当前不应该只把目光聚焦在市场开拓方面，对于风险的

控制也应该重视，不然会给企业带来灾难性的毁灭。王卫东（2012）在研究融资租赁公司融资难的问题时，从融资的各种渠道的分析中，总结出融资租赁公司来自融资租赁保理中的信用风险、政策法律风险，融资租赁证券化中的风险，融资租赁公司信托融资中的风险，以及融资租赁公司外债融资中的风险。

综合起来，关于金融风险问题的研究基础是充分的，但是融资租赁风险有其自身的特性，尤其是他的综合性特点(融资租赁业务把金融、贸易、设备技术等结合在一起)是的租赁风险的识别、鉴定、计量和管理具有自身特点，所以本文试图从出租人的角度，根据出租人在融资租赁交易中与其它各方建立的关系中涉及到的各类风险分析，并结合实际情况，探讨和研究比较可行的管理手段和方法。

章节 3. 汽车融资租赁影响因素与竞争力分析

目前中国研究汽车融资租赁的影响因素大多集中在供应方，也就是汽车融资租赁公司本身，而相对少的研究需求方，即汽车融资租赁市场中的消费者。而本文将从供应方和需求方两个角度来探讨影响汽车融资租赁的因素和竞争力，对比影响企业和个人的不同。

首先是汽车融资租赁影响因素分析，我们从市场的供需双方出发，分别研究影响汽车融资租赁行业需求的主要因素，以便市场做出更加具体的调整。然后再用 AHP 模型对汽车融资租赁公司的竞争力进行分析，得出哪些因素是企业与个人所看重的汽车融资租赁公司的显著竞争力，两者的着重点是否一致。

3.1 汽车融资租赁需求方侧重的影响因素与竞争力研究

透过对汽车融资租赁的需求方研究，我们将得到需求方认为的影响他们进行汽车融资租赁的因素以及他们看重的汽车融资租赁公司所需要具备的重要竞争力因素。本文将需求方分为企业和个人两种类型，分别对这两种类型进行访问，运用 Probit 模型研究影响企业与个人进行汽车融资租赁因素，运用 AHP 模型研究企业与个人认为汽车融资租赁公司所需要具备的重要竞争力因素，最后将企业需求方与个人需求方进行对比。

3.1.1 研究对象、研究方法

从汽车融资租赁的目标客户来看，主要包括：1、专业汽车租赁公司、商旅汽车、公交、特种车辆服务公司等；2、政府机关、学校、医院、科研机构等事业单位、社团机

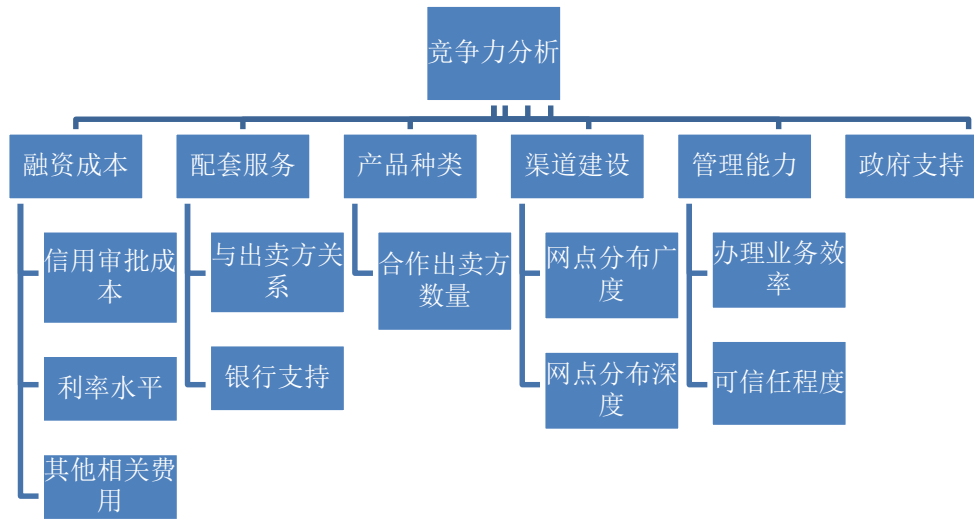
构；3、外商投资企业、民营企业；4、私营业主，白领群体。本文的研究对象，基于数据收集的便利性，随机抽取位于上海、浙江等地的涉及汽车融资租赁的需求方，将其作为需求方的研究对象，通过问卷调查，分析可能对汽车融资租赁产生影响的因素。本文将需求方分为两部分来讨论，一是企业，二是个人。

本文采用的研究方法是问卷调研，Probit 模型分析影响因素，AHP 模型分析汽车融资租赁公司。随机抽取位于上海、浙江等地需求方，进行了 250 个企业公司的问卷调查与 300 个人的问卷调查。

Probit 模型是一种广义的线性模型，服从正态分布。即是指被解释变量 Y 是一个 0 或 1 的变量，事件发生地概率是依赖于解释变量， $P(Y=1) = f(x)$ ，也就是说， $Y=1$ 的概率是一个关于 x 的函数。本文利用 Probit 回归模型，看到各个因素对企业和个人汽车融资租赁行为的影响。针对企业的需求方，本文探讨的影响因素包括国际化程度、企业规模大小、税率、盈利能力、成长潜力、所得税率、长期负债等。针对个人的需求方，本文探讨的影响因素包括性别、年龄、文化程度、风险喜好、收入、银行贷款程度等。

AHP 模型是美国运筹学家 A. L. Saaty 在 1970 年代提出的层次分析方 Analytical Hierarchy Process (简称 AHP 层次分析法)，是一种定性与定量相结合的决策或企业竞争力的分析方法。本文汽车融资租赁公司的竞争力分析层次图如下：

图 3 汽车融资租赁公司的竞争力分析层次图



本文将从融资成本，配套服务，产品种类，渠道建设，管理能力和政府支持这 6 个方面来进行汽车融资租赁公司的对比。判断的矩阵如下：

表 1 AHP 矩阵图

Ck	A1 融资成本	A2 配套服务	A3 产品种类	A4 渠道建设	A5 管理能力	A6 政府能力
A1 融资成本	a11	a12	a13	a14	a15	a16
A2 配套服务	a21	a22	a23	a24	a25	a26
A3 产品种类	a31	a32	a33	a34	a35	a36
A4 渠道建设	a41	a42	a43	a44	a45	a46
A5 管理能力	a51	a52	a53	a54	a55	a56
A6 政府能力	a61	a62	a63	a64	a65	a66

标度 a_{ij} 的含义是 a_i 比 a_j 的重要程度，分别让企业需求者与个人需求者填写问卷，将上述 6 个方面两两对比进行打分，如下表所示，认为哪一个更重要，从而得出竞争力的对比分析。得到的特征向量 $W = (w_1, w_2, \dots, w_6)^T$ 就作为对应评价单元（准则层）的权重向量，最终得出哪一项因素是决定汽车融资租赁公司竞争力的重要因素。

表 2 满意度

分数	定义
1	两个元素相比，同样重要
3	稍微重要
5	明显重要
7	重要得多
9	绝对重要
2,4,6,8	作为上述相邻判断的插值

3.1.2 企业需求方影响因素与竞争力的分析

3.1.2.1 模型假设

本文在基于已有的汽车融资租赁研究理论上，假设以下因素：企业的所得税率、成长潜力、盈利能力、长期债务、企业规模和国际化程度会影响企业进行汽车融资租赁。如下表所示：

表 3 影响企业汽车融资租赁因素

变量名称	变量符号	经济含义	计算方法
融资租赁	Y	使用融资租赁与否	采用融资租赁取值为 1，否则取值为 0
所得税率	Tax	名义税率	企业法定所得税率
	TaxRate	实际税负率	当年所得税/当年利润总额
成长潜力	Growth	净利润增长率	本年末净利润增加额/上年末净利润
盈利能力	Profit	净资产收益率	上年净利润/上年净资产
长期债务	Debit	长期负债对总资产比率	非流动负债/资产总额
企业规模	S	用各年度末总资产表示	采用相对值计算
国际化程度	I	国外业务所占比例	当年国际收入/当年收入总额

本文通过Probit模型来进行模拟影响企业汽车融资租赁的因素

$$\begin{aligned}
 P(Y = 1) &= f(x) \\
 &= \alpha_0 + \alpha_1 Tax + \alpha_2 TaxRate + \alpha_3 Growth + \alpha_4 Profit + \alpha_5 Debit + \alpha_6 S + \alpha_7 I \\
 &+ \mu
 \end{aligned} \tag{1}$$

其中， α_0 为常数项， μ 为服从标准正态分布随机变量。

方程式中的 Y 代表企业是否使用汽车融资租赁，是该方程的因变量；

Tax 代表企业法定所得税率，将与企业当年实际的税负率进行比较；

TaxRate 则代表企业当年实际的税负率 即企业当年所得税除以企业当年利润总额得出, 根据税率差别理论, 企业采用融资租赁行为和税率成负相关关系;

Growth 代表企业的成长潜力, 即利用企业的净利润增长率来表示, 根据企业特征的理论, 企业的成长潜力越大, 越会使用汽车融资租赁;

Profit 代表企业的盈利能力, 即净资产收益率, 根据企业特征的理论, 盈利能力较好的企业, 越会较多的使用汽车融资租赁;

Debit 代表企业的长期债务, 即长期负债占企业总资产的比例, 根据企业代理成本理论, 一个企业的长期负债占比越大, 企业越会使用融资租赁;

S 代表企业的规模大小, 即企业总资产的规模大小, 此文章中为确保数值的准确, 使用相对值计算。据企业特征理论的推论, 一个企业的总资产规模越大, 越有能力进行融资租赁。

I 代表企业的国际化程度, 即该企业是否有国际业务, 国际背景。融资租赁是一种在国外很流行且适用的融资手段, 企业如果有国际业务或国际背景, 会较多的使用融资租赁。

3.1.2.2 结果分析

本文在上海、浙江等地通过电话对 320 家企业进行了问卷的采访, 得到了 250 家企业确切和有效的问卷结果, 因为问卷内部有对企业较为敏感的问题, 所以有 70 家企业拒绝回

答或没有完成问卷。

1. 企业需求方影响因素分析

通过对 250 个企业的问卷进行分析研究，我们得出以下分析结果：

$$\begin{aligned} P(Y = 1) &= f(x) \\ &= -2.76 - 0.02Tax - 0.03TaxRate - 0.48Growth + 0.54Profit + 0.24Debit \\ &\quad + 0.006S + 0.18I \end{aligned} \quad (2)$$

表 4 企业需求方影响因素

	Coef.	Std.Err.	P>z
_con	-2.76	0.55	0.07*
Tax	-0.02	0.01	0.25
TaxRate	-0.03	0.05	0.05**
Growth	-0.48	0.33	0.09*
Profit	0.54	0.26	0.02**
Debit	0.24	0.15	0.01***
S	0.006	0.002	0.39
I	0.18	0.09	0.04**

根据得出的分析结果，可以看出，影响企业进行汽车融资租赁的因素有企业当年实际的税负率、净利润的增长率、盈利能力、长期债务和国际化程度。其中企业的长期债务在 1%的情况下显著影响，实际付税率、盈利能力和国际化程度在 5%的情况下显著影响，企业的净利润增长率，即成长潜力在 10%的情况下显著影响。

从方程式的系数可以看出自变量与是否使用汽车融资租赁的关系：

Tax 代表企业法定所得税率，因在 10%的情况下不显著，则实际企业法定所得税率与企业是否会使用汽车融资租赁没有太大的关系，也就是说，企业法定所得税的大小不会影

响企业使用汽车融资租赁；

TaxRate 则代表企业当年实际的税负率，即企业当年所得税除以企业当年利润总额，该自变量的系数为-0.03，则说明企业当年的实际税负率与使用汽车融资租赁成反比，也印证了税率差别理论，企业采用融资租赁行为和税率成负相关关系。企业的税负率越大，越难以使用汽车融资租赁，如果企业大部分的利润都花在了赋税上，则难以有其他剩余利润用来交租融资租赁的租金。所以可以得出，汽车融资租赁公司的潜在客户，一般为税负率较小的公司或行业。

Growth 代表企业的成长潜力，即利用企业的净利润增长率来表示，根据企业特征的理论，企业的成长潜力越大，越会使用汽车融资租赁，但分析了实际调研结果后，因该自变量的系数为-0.48，则实际如果企业的成长潜力越大，越不会使用汽车融资租赁，是呈相反的关系。因为企业成长潜力越大的公司，相对来说，基本都是目前规模较小，但发展较快的企业，这种类型的企业相对较少会使用汽车融资租赁的服务，因为成长较快的企业对未来企业的发展预期较乐观，如果对汽车的需求又大的话，成长较好的企业反而会决定买入汽车，而不是进行汽车融资租赁，该类型的企业会认为在未来企业是有能力支付买入汽车的，而不需要汽车融资租赁。而企业本身已成熟，发展较为平稳的企业可能会较多的使用汽车融资租赁服务。而企业的净利润增长率如果为负，也会较多的使用汽车融资租赁

公司的原因在于企业有可能没有资金能力来购入一辆新车，而采用分期付款的汽车融资租赁方法。

Profit 代表企业的盈利能力，本文用净资产收益率来表示，该自变量的系数为 0.54，呈正相关关系，根据企业特征理论，盈利能力较好的企业，越会较多的使用汽车融资租赁。一个企业的盈利能力越好，越有能力支付和使用汽车融资租赁这项服务。

Debit 代表企业的长期债务，即长期负债占企业总资产的比例，该自变量的系数为 0.24，也是在 1%的情况下，显著影响的因素，根据企业代理成本理论，一个企业的长期负债占比越大，企业越会使用融资租赁。一个企业的长期负债占比越大，越说明该企业有承担风险的能力，而且也有债务偿还的能力，这两项能力的突出，决定了这类型的企业敢于较多的使用汽车融资租赁。但是也有一种可能性是，一个企业的长期负债占比越大，该企业的债务偿还能力越小，所以这类型的企业也会更多的使用租赁汽车的方式，越多的运用负债来周转资金的空缺。

S 代表企业的规模大小，即企业总资产的规模大小，此文章中为确保数值的准确，使用相对值计算。据企业特征理论的推论，一个企业的总资产规模越大，越有能力进行融资租赁。然而根据实际的调研结果，该自变量在 10%的情况下不显著，则说明企业规模的大小，实际与企业使用汽车融资租赁没有关系，也无影响。规模大的企业会使用汽车融资租赁是因为这类型的企业有承担风险的能力，规模小的企业会使用汽车融资租赁是因为其可

能没有过多的资产，则使用租赁的形式，所以企业规模的大小，不能成为影响企业使用汽车融资租赁的因素。

I 代表企业的国际化程度，即该企业是否有国际业务，国际背景。因系数为 0.18，所以该自变量与因变量呈正相关关系，即企业的国际化程度越大，越容易使用汽车融资租赁服务。融资租赁是一种在国外很流行且适用的融资手段，企业如果有国际业务或国际背景，会较多的使用融资租赁。企业的国际化程度越多，则企业更愿意使用跟国外相仿的融资租赁模式。

2. 企业需求方对汽车融资租赁公司竞争力因素分析

表 5 企业需求方对汽车融资租赁公司竞争力因素

	融资成本	配套服务	产品种类	渠道建设	管理能力	政府能力	因素重要度排名
融资成本	a11 1.00	a12 2.27	a13 1.00	a14 6.00	a15 3.20	a16 4.75	0.31(1)
配套服务	a21 0.44	a22 1.00	a23 0.50	a24 5.25	a25 3.00	a26 4.20	0.20 (3)
产品种类	a31 1.00	a32 2.00	a33 1.00	a34 5.50	a35 3.08	a36 4.50	0.29 (2)
渠道建设	a41 0.17	a42 0.19	a43 0.18	a44 1.00	a45 0.26	a46 0.43	0.04 (6)
管理能力	a51 0.31	a52 0.33	a53 0.32	a54 3.80	a55 1.00	a56 2.46	0.10 (4)
政府能力	a61 0.21	a62 0.24	a63 0.22	a64 2.30	a65 0.41	a66 1.00	0.06 (5)

利用 Probit 模型，得出了影响企业需求方是否会进行汽车融资租赁的因素，之后，本文将用 AHP 模型分析企业需求方在进行汽车融资租赁时，会从哪几个方面去考虑选择提供汽车融资租赁的公司，从而为汽车融资租赁公司提供商业战略。从企业需求方的问卷

中，得出了影响汽车融资租赁公司竞争力的因素排名。对于企业需求方看重的因素，从高到低分别是：融资成本、产品种类、配套服务、管理能力、政府能力和渠道建设。企业客户对于汽车融资租赁公司最看重的是融资成本，不难看出，大多数企业的出发点是为了节约成本，所以汽车融资租赁公司如果要提升自己的竞争力，最有效的方法就是减少融资成本，如减少信用审批的成本。基本与融资成本重要度相当的是汽车融资租赁公司所提供的产品种类，一个融资租赁公司所提供的产品种类越多，越被企业客户所看重，所以汽车融资租赁公司应该从多种渠道来获得产品，使汽车产品的种类更加丰富，从而提高其公司的市场占有率。配套服务也是企业需求方所看重的一点，企业使用了该公司的融资租赁服务，同时也要看该公司与卖方的关系或银行对于该公司的支持。

相比起汽车融资租赁公司的融资成本、产品种类和配套服务，一个融资租赁公司的管理能力和政府能力对于企业需求者来说，重要度相对较低。就两者相比较而言，企业需求者更为看重汽车融资租赁公司的管理能力，如办理业务的效率和这家公司的诚信程度。当然，企业需求者也知道，在中国，政府能力是不可或缺的公司应该看重的一项竞争力。而作为企业需求者，对于汽车融资租赁公司最不会看重的是渠道建设这个因素。

3.1.2.3 总结与对策

总的来说，结果显示了影响企业进行汽车融资租赁的因素有企业当年实际的税负率、净利润的增长率、盈利能力、长期债务和国际化程度，而企业的规模大小与企业是否会进

行汽车融资租赁并无关系。企业的税负率越大，越难以使用汽车融资租赁，汽车融资租赁公司的潜在客户，一般为税负率较小的公司或行业。企业的成长潜力相对来说缓慢，但盈利好的企业，越会使用汽车融资租赁。一个企业的长期负债占比越大，国际化程度越高，越说明该企业有承担风险的能力，而且也有债务偿还的能力，这两项能力的突出，决定了这类型的企业敢于较多的使用汽车融资租赁。

对于企业需求方，汽车融资租赁公司所需要具备的因素，从高到低重要性的排序分别是：融资成本、产品种类、配套服务、管理能力、政府能力和渠道建设。企业需求方认为低的融资成本是他们选择汽车融资租赁公司的首要考虑的因素，所以汽车融资租赁公司如果要提升自己的竞争力，最有效的方法就是减少融资成本，如减少信用审批的成本，产品的种类多也是吸引企业需求者的重要手段，而渠道建设是企业最不看重的因素。

3.1.3 个人需求方影响因素与竞争力的分析

而针对个体客户，我们集中在车辆出入较为频繁的加油站，对个人进行问卷调查，了解个体选择汽车融资租赁的比例以及其影响因素，包括性别、年龄、文化程度、风险喜好、收入、银行贷款程度等。

3.1.3.1 模型假设

表 6 影响个人选择汽车融资租赁的因素

变量名称	变量符号	经济含义	计算方法
融资租赁	Y	使用融资租赁与否	采用融资租赁取值为 1，否则取值为 0
性别	Male	是否为男性	男性取值为 1，否则取值为 0
年龄	Age	年龄段分类	青年赋值为 1、中年赋值为 2、老年赋值为 3
文化程度	Edu	受教育程度	初中及以下赋值为 1，高中/中专赋值为 2，本科/大专及以上赋值为 3
风险偏好	Risk	风险偏好程度	风险喜爱者赋值为 1，其他赋值为 0
收入	Income	年收入	年收入总额
车辆价值	Value	车辆购入价格	当时车辆购入价格

通过 Probit 回归，我们将得到哪些因素对个人是否选择汽车融资租赁具有显著影响。

$$P(Y=1)=f(x)=\alpha_0+\alpha_1\text{Male}+\alpha_2\text{Age}+\alpha_3\text{Edu}+\alpha_4\text{Risk}+\alpha_5\text{Income}+\alpha_6\text{Value}+\mu \quad (3)$$

其中， α_0 为常数项， μ 为随机变量。

方程式中的 Y 代表企业是否使用汽车融资租赁，是该方程的因变量；

Male 代表性别，是否为男性，是男性赋值 1，女性赋值 0。有研究表明，大多为男士更愿意使用汽车融资租赁。

Age 代表年龄，本文中分为 3 个年龄段，青年赋值为 1、中年赋值为 2、老年赋值为 3。因为没有研究表明年龄段是否会与使用汽车融资租赁相关，所以本文使用 3 个年龄段来分析和研究。

Edu 代表受教育的程度，本文中分为 3 类学历，初中及以下的赋值为 1、高中或中专赋值为 2，本科或大专以上的赋值为 3。本文主要想验证是否受教育程度越高的，使用汽车融资租赁的比例是否也越大。

Risk 代表风险偏好，风险喜爱者为 1，其他风险者为 0。在个人调查问卷中，会问到个人风险的偏好。有研究表明，风险偏好越高的，越会使用汽车融资租赁。

Income 代表个人年收入，有研究表明，个人年收入与是否会进行汽车融资租赁成反比，年收入越少的人，越会向汽车租赁公司进行融资租赁这项服务，因为他们不能很快的筹集到买一辆新车的钱。

Value 代表车辆价格，即个人购买车辆的价格。购买车辆的价格越高，个人越会偏向于使用汽车融资租赁。

3.1.3.2 结果分析

本文主要通过电子化问卷和纸质问卷，两种形式对个人进行问卷调查，地区主要集中在上海、浙江一带。总共发出了 305 份个人问卷，其中有效的问卷数量为 300 份。因为电子化问卷在转换过程中导致了数据的缺失，5 份问卷无效，纸质的问卷全部有效收回。

1. 个人需求方影响因素分析

通过对 300 个个人问卷进行分析研究，我们得出以下分析结果：

$$P(Y=1) = f(x) = -1.17+0.33\text{Male}+0.43\text{Age group2}-0.63\text{Age group3}-0.38\text{Edu group2}-0.40\text{Edu group3}+0.64\text{Risk}+0.037\text{Income}-0.0004\text{Income}^2-0.16\text{Value}+0.0046\text{Value}^2$$

(4)

表 7 个人需求方影响因素分析

Y	Coef.	Std. Err.	P>z
Male	0.33	0.39	0.39
Age group2	0.43	0.37	0.25
Age group3	-0.63	0.48	0.19
Edu group2	-0.38	0.51	0.45
Edu group3	-0.40	0.54	0.46
Risk	0.64	0.37	0.08*
Income	0.037	0.02	0.10*
Value	-0.16	0.07	0.02**
Income^2	-0.0004	0.00021	0.06*
Value^2	0.0046	0.0015	0.002***
_cons	-1.17	0.66	0.08*

Male 代表性别，是否为男性，是男性赋值 1，女性赋值 0。虽然有研究表明，大多为男士更愿意使用汽车融资租赁。但本文根据实际的检验结果，在 10% 的情况下，此系数是不显著的，所以可以说明性别不是影响汽车融资租赁行为的因素，男士和女士有可能都会使用汽车融资租赁，也有可能都不会使用汽车融资租赁。

Age 代表年龄，本文中分为 3 个年龄段， Edu 代表受教育的程度，也同样分为 3 类学历。本文通过问卷结果的分析，可以看出不管是处于哪一个年龄段和拥有哪一种学历，个人的年龄和教育背景都不影响是否会使用汽车融资租赁。则说明汽车融资租赁的市场可以是任何一个年龄段和不同教育背景的人。

Risk 代表风险偏好，风险喜爱者为 1，其他风险者为 0。有研究表明，风险偏好越高的，越会使用汽车融资租赁。而本文证实了此观点，Risk 因素的分级结果代表了一个人的风险偏好越高，越能承担风险，越会进行汽车融资租赁。

Income 代表个人年收入，有研究表明，个人年收入与是否会进行汽车融资租赁成反比，年收入越少的人，越会向汽车租赁公司进行融资租赁这项服务，因为他们不能很快的筹集到买一辆新车的钱。但是，本文根据实际的结果分析 Income 和 $Income^2$ 代表了一个人的年收入越高，越会进行汽车融资租赁，但这个年收入在增长到一个值之后，继续增长，则进行汽车融资租赁的概率会减少直到不进行汽车融资租赁，这里我们求导可以得到这个值等于 10 万元，当个人年收入在 10 万以下时，年收入越高的人，越会进行汽车融资租赁，但个人当年收入在 10 万以上，年收入再增高，则进行汽车融资租赁的概率会越来越小。因为 Income 和 $Income^2$ 构成的是一个倒 U 型的二次函数，利用计量导数求解出最高点是 10 万，说明个人年收入是随着边际税率才会体现出这种形式。当个人的年收入增加，但是在 10 万以下时，越会去使用汽车融资租赁，因为 10 万以下的年收入可能并

不能买到好车，但是可以使用融资租赁使用到好车。而当个人年收入在 10 万以上，随着年收入的增加，越不会去选择融资租赁，而会直接选择买入新车，因为两者的成本基本并无相差。

Value 代表车辆价格，即个人购买车辆的价格。购买车辆的价格越高，个人越会偏向于使用汽车融资租赁。Value 和 Value² 的分析结果代表了一个人购入车辆的价格越高和进行汽车融资租赁成反比，但购入车辆的价格增长到一个值后，继续增长，则进行汽车融资租赁的概率就会增高了，这里我们求导得出的这个值是 30 万元，当个人购买车辆的价格在 30 万元以下时，购买的车辆价格越高，则不会进行汽车融资租赁；但当价格在 30 万以上，价格越高，则越会进行汽车融资租赁。因为 Value 和 Value² 构成的是一个 U 型的二次函数，利用计量导数求解出最高点是 30 万。当个人当时购买车的价格在 30 万以下时，随着买入价格的升高，越不会去进行汽车融资租赁，因为承担的风险的不同，害怕产生汽车融资租赁中的风险，而导致车辆不能回收。而当购买车的价格在 30 万以上时，因为进行汽车的租赁，可以使得他买入的车的价钱和价值得到充分的回馈，风险和回报是呈正比的，所以年收入在 30 万以上的个人，收入越高，越愿意使用汽车融资租赁。

2. 个人需求方对汽车融资租赁公司竞争力因素分析

表 8 个人需求方对汽车融资租赁公司竞争力因素

	融资成本	配套服务	产品种类	渠道建设	管理能力	政府能力	因素重要度排名
融资成本	a11 1.00	a12 0.50	a13 2.50	a14 3.22	a15 4.00	a16 5.50	0.21 (2)
配套服务	a21 2.00	a22 1.00	a23 3.20	a24 3.75	a25 4.50	a26 6.00	0.39 (1)
产品种类	a31 0.40	a32 0.31	a33 1.00	a34 2.86	a35 3.67	a36 5.00	0.18 (3)
渠道建设	a41 0.31	a42 0.27	a43 0.35	a44 1.00	a45 3.00	a46 4.30	0.11 (4)
管理能力	a51 0.25	a52 0.22	a53 0.27	a54 0.33	a55 1.00	a56 3.46	0.07 (5)
政府能力	a61 0.18	a62 0.17	a63 0.20	a64 0.23	a65 0.29	a66 1.00	0.04 (6)

个人需求方最看重的汽车融资租赁公司的竞争力为配套服务，如银行的支持等服务。

第二看重的因素为融资成本，汽车融资租赁公司的融资成本越低，越能吸引到个人需求方。产品种类这个因素，也是个人需求方比较看重的，产品的种类的多样性可以提升汽车融资租赁公司的竞争力。

相对前面 3 种因素，渠道建设、管理能力和政府能力在竞争力中的重要占比较低，其中政府能力是个人需求方最不为看重的，认为汽车融资租赁公司的政府能力无关其核心竞争力，而渠道建设和公司的管理能力比政府能力要重要。

3.1.3.3 总结与对策

总的来说，个人的风险偏好，年收入的高低和当时购买车辆的价格将会影响个人是否进行汽车融资租赁，而个人的性别，年龄和教育程度对是否进行汽车融资租赁则无影响。

一个人的风险偏好越高，越能承担风险，越会进行汽车融资租赁。当个人年收入在 10 万以下时，年收入越高的人，越会进行汽车融资租赁，但个人当年收入在 10 万以上，年收入再增高，则进行汽车融资租赁的概率会越来越小。当个人购买车辆的价格在 30 万元以下时，购买的车辆价格越高，则不会进行汽车融资租赁；但当价格在 30 万以上，价格越高，则越会进行汽车融资租赁。所以，汽车融资租赁公司可以把个人需求者的市场定位放在从事风险较高的职业人身上，如金融业等、或把目标定位于中产阶级以上的人群为最优。

个人需求方最看重的汽车融资租赁公司的竞争力为配套服务，如银行的支持等服务。第二看重的因素为融资成本，汽车融资租赁公司的融资成本越低，越能吸引到个人需求方。产品种类这个因素，也是个人需求方比较看重的，产品的种类的多样性可以提升汽车融资租赁公司的竞争力。其中政府能力是个人需求方最不为看重的，认为汽车融资租赁公司的政府能力无关其核心竞争力。所以汽车融资租赁公司要提高在个人需求方中的竞争力，需大力提高配套服务，加强多银行的支持，降低融资成本，产品多样化。

3.1.4 企业需求方与个人需求方对比

对于企业需求方来说，影响企业进行汽车融资租赁的因素主要有实际的税负率、净利润的增长率（成长能力）、盈利能力、长期债务和国际化程度，而企业的规模大小与企业是否会进行汽车融资租赁并无关系。企业的税负率越小，成长潜力相对来说缓慢，盈利

好，长期负债占比越大，国际化程度越高，越会使用汽车融资租赁。说明该企业有承担风险的能力和债务偿还的能力。而个人需求方，更看重的是个人的风险偏好，年收入的高低和当时购买车辆的价格，这几个因素会影响个人是否进行汽车融资租赁，与个人的性别，年龄和教育程度高低无关系。一个人的风险偏好越高，越能承担风险，越会进行汽车融资租赁。当个人年收入在 10 万以下时，年收入越高的个人，越会进行汽车融资租赁，但个人当年收入在 10 万以上，年收入再增高，则进行汽车融资租赁的概率会越来越小。当个人购买车辆的价格在 30 万元以下时，购买的车辆价格越高，则不会进行汽车融资租赁；但当价格在 30 万以上，价格越高，则越会进行汽车融资租赁。总的来说，汽车融资租赁公司应面向成长较为成熟、税负率较低、盈利较好、有长期负债并且具有国际化背景的企业；而对于个人需求市场，则不要根据性别、年龄和教育程度来区别，而应该面向收入相对高、风险偏好较高并且买车的价格也较高的人群。

对于企业需求方，低的融资成本是他们选择汽车融资租赁公司的首要考虑的因素，而后是产品种类的丰富，也是其选择汽车融资租赁公司的考虑因素，渠道建设是企业最不看重的因素。相比起企业，个人需求方最看重的汽车融资租赁公司的竞争力为配套服务，如银行的支持等服务。第二看重的因素为融资成本，而其中政府能力是个人需求方最不为看重的，认为汽车融资租赁公司的政府能力无关其核心竞争力。这样对比来看，不论是企业还是个人需求方，融资成本、配套服务和产品种类这 3 大因素是最为有竞争力的，而渠道

建设和政府能力是最不为之看重的竞争力因素。所以汽车融资租赁公司如果要提升自己的核心竞争力，最有效的方法就是减少融资成本，如减少信用审批的成本，大力提高配套服务，加强多银行的支持和提供产品的多样化。

3.2 汽车融资租赁供应方侧重的影响因素与竞争力研究

透过对汽车融资租赁的出租方，即供给方的研究，我们将得到供给方认为对需求方具有重要影响的因素。我们通过走访上汽通用金融有限责任公司、广汇汽车服务股份公司、元通汽车租赁、安吉租赁有限公司以及科誉高瞻融资租赁有限公司，探讨在融资租赁公司发展壮大的过程中，对汽车融资租赁承租方影响较大的因素有哪些，进行具体的分类，分析各种因素是如何影响汽车融资公司的决策。以及通过 AHP 来分析这几家公司在同行业的竞争力水平。

3.2.1 研究对象、研究方法

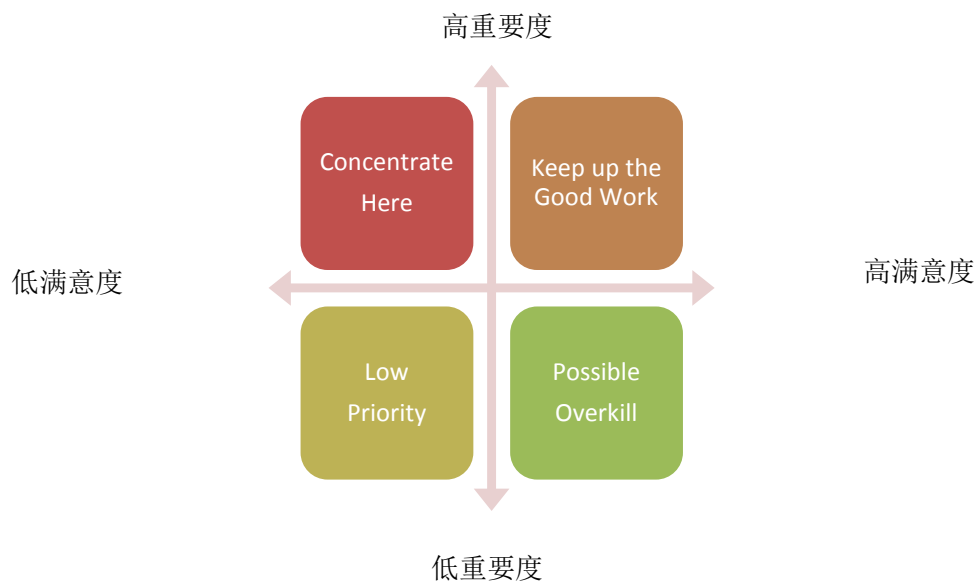
本文供应方的研究对象为上汽通用金融有限责任公司、广汇汽车服务股份公司、元通汽车租赁、安吉租赁有限公司以及科誉高瞻融资租赁有限公司，5 家汽车融资租赁公司。

运用以上提到的 AHP 模型分析供应方竞争力，再运用 IPA 模型来分析汽车融资租赁供应方的满意程度。

Important performance analysis, 将通过对 550 个汽车融资租赁客户问卷调查，给上汽通用金融有限责任公司、广汇汽车服务股份公司、元通汽车租赁、安吉租赁有限公司以

及科誉高瞻融资租赁有限公司在融资成本、配套服务、产品种类、渠道建设、管理能力和政府支持这 6 个方面打分，主要分为客户期望的满意值（重要度），和现实这些供应商达到的满意值（重要度），满意度从 1—10 打分，10 为满分，重要度是 6 个方面的排名，1-6 排名，所有的满意分数和重要度将会显示在下图中。

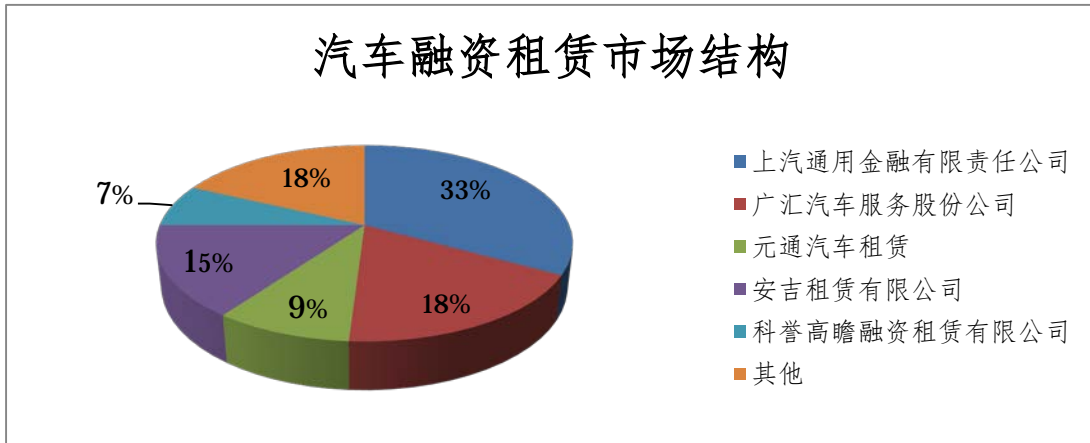
图 4 IPA 模型



3.2.2 市场结构

在汽车融资租赁行业，上汽通用金融有限责任公司、广汇汽车服务股份公司、元通汽车租赁、安吉租赁有限公司以及科誉高瞻融资租赁有限公司的市场占有额如下图。

图 5 汽车融资租赁市场结构分析



资料来源：《2013 年融资租赁行业分析报告》

从上图可以看出，上汽通用金融有限责任公司是汽车融资租赁市场占有率最大的公司，这不仅因为它有着强有力的上汽集团做支撑，也是因为它是中国第一家汽车金融公司，覆盖全国 30 个省份 300 多个城市，7000 家合作零售经销商，其市场占有率达到了 33%。而另一家同样属于上汽集团的租赁公司为安吉租赁有限公司，也占了市场的 15%，同时也是汽车融资租赁公司当中综合排名前 10 的公司。广汇汽车服务股份公司的市场占有率为 18%，在中国拥有 300 多家 4S 专卖店。而元通和科誉高瞻公司则市场占有率较小，分别只有 8%和 7%。

3.2.3 供应方竞争力结果分析

该数据的来源是前面 250 份企业问卷与 300 份个人问卷的汇总。主要考察了企业需求方与个人需求方对这 5 家汽车融资租赁供给方竞争力的打分。

下表为需求方为 5 家汽车融资租赁公司影响竞争力因素的打分，根据之前的表 7 和表 8，本文可以得出 5 家汽车融资租赁供给方在企业需求方与个人需求方中的比较竞争力排名。

表 9 供应方竞争力

	融资成本	配套服务	产品种类	渠道建设	管理能力	政府能力
上汽通用	0.38	0.12	0.42	0.22	0.31	0.33
广汇汽车	0.18	0.12	0.34	0.17	0.19	0.15
元通	0.14	0.22	0.05	0.18	0.14	0.10
安吉租赁	0.21	0.30	0.11	0.23	0.21	0.31
科誉高瞻融	0.09	0.24	0.08	0.20	0.15	0.11

表 10 企业对于供应方的比较竞争力

企业	融资成本	配套服务	产品种类	渠道建设	管理能力	政府能力	综合排名
上汽通用	0.118	0.024	0.122	0.009	0.031	0.020	0.323(1)
广汇	0.056	0.024	0.099	0.007	0.019	0.009	0.213(2)
元通	0.043	0.044	0.015	0.007	0.014	0.006	0.129(4)
安吉租赁	0.065	0.060	0.032	0.009	0.021	0.019	0.206(3)
科誉高瞻	0.028	0.048	0.023	0.008	0.015	0.007	0.129(4)

表 11 个人对于供应方的比较竞争力

个人	融资成本	配套服务	产品种类	渠道建设	管理能力	政府能力	综合排名
上汽通用	0.080	0.047	0.076	0.024	0.022	0.013	0.261(1)
广汇	0.038	0.047	0.061	0.019	0.013	0.006	0.184(3)
元通	0.029	0.086	0.009	0.020	0.010	0.004	0.158(5)
安吉租赁	0.044	0.117	0.020	0.025	0.015	0.012	0.233(2)
科誉高瞻	0.019	0.094	0.014	0.022	0.011	0.004	0.164(4)

从上面的 3 张表格可以看出，上海通用金融有限责任公司是不论在企业还是在个人方面都是综合排名第一的汽车融资租赁公司，从融资成本、产品种类、渠道建设、管理能力和政府能力都是名列前茅的。而在企业需求方方面，排名第二的是广汇汽车服务股份公司，因为提供的产品众多而被企业所看重。在个人需求方面，排名第二的是安吉租赁有限公司，因为在融资成本和配套服务上做得较为出色而被个人需求方所看重。元通和科誉是几家公司里竞争力稍弱的，在企业需求方方面，两个公司排名一致，而在个人需求方方面，科誉要比元通得分略高，二者都是在融资成本和产品种类这两类核心竞争力因素上稍逊色些，但在配套服务方面还是得到了高评价。

3.2.4 IPA 供应方满意程度结果分析

该数据的来源是前面 250 份企业问卷与 300 份个人问卷的汇总。主要考察了企业需求方与个人需求方对这 5 家汽车融资租赁供给方满意度的打分。

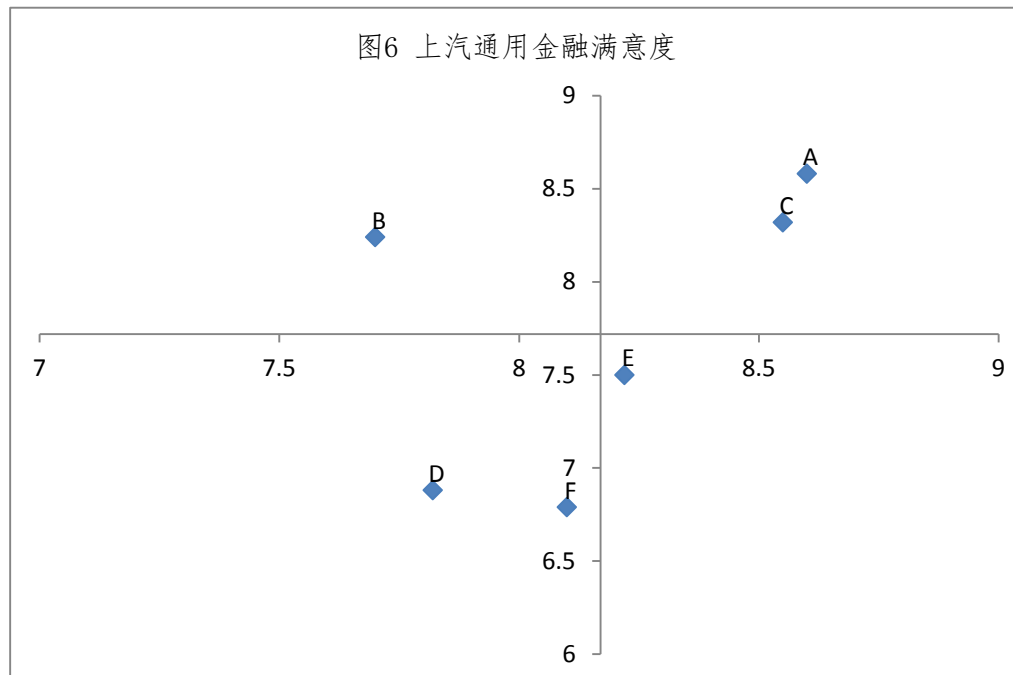
依据调查问卷结果，运用 IPA 模型来分析汽车融资租赁供应方的满意程度。

Important performance analysis, 将通过对 550 个汽车融资租赁客户问卷调查，给上汽通用金融有限责任公司、广汇汽车服务股份公司、元通汽车租赁、安吉租赁有限公司以及科誉高瞻融资租赁有限公司在融资成本、配套服务、产品种类、渠道建设、管理能力和政府支持这 6 个方面打分，主要分为客户期望的满意值（重要度），和现实这些供应商达到的满意值（重要度），满意度从 1—10 打分，10 为满分，重要度是 6 个方面的排名。

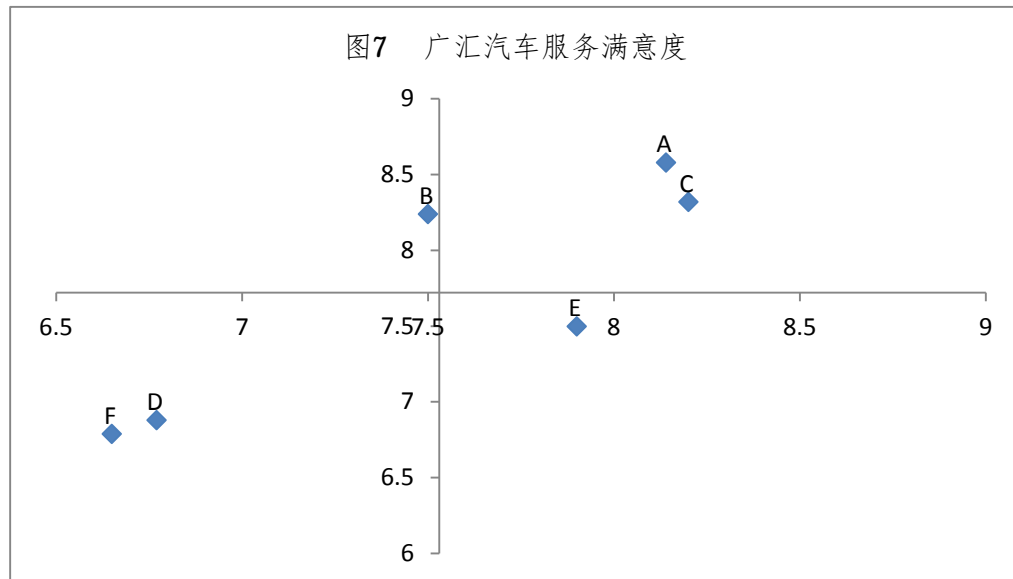
表 12 IPA 供应方满意程度

	重要度		满意度				
		上汽	广汇	元通	安吉	科誉高瞻	行业平均值
融资成本	8.58	8.6	8.14	7.43	8.21	7.4	7.96
A	(1)	(1)	(2)	(3)	(1)	(3)	(2)
配套服务	8.24	7.7	7.5	8.32	8.14	8.26	7.98
B	(3)	(6)	(4)	(1)	(2)	(1)	(1)
产品种类	8.32	8.55	8.2	7.33	7.87	7.23	7.84
C	(2)	(2)	(1)	(4)	(5)	(4)	(3)
渠道建设	6.88	7.82	6.77	7.21	6.8	7.11	7.14
D	(5)	(5)	(5)	(5)	(6)	(5)	(6)
管理能力	7.5	8.22	7.9	7.49	8	7.44	7.81
E	(4)	(3)	(3)	(2)	(4)	(2)	(4)
政府能力	6.79	8.1	6.65	6.42	8.12	6.53	7.16
F	(6)	(4)	(6)	(6)	(3)	(6)	(5)
平均值	7.72	8.17	7.53	7.37	7.86	7.33	7.65

从上表可以看出,汽车融资租赁的行业平均水平除了渠道建设外,其余都没有达到需求者的要求,而渠道建设达到了是因为需求方对这个因素并没有期待太高。对于融资成本这个因素,只有上汽通用金融达到了需求者的要求,除了上汽和安吉,需求方对其他公司该因素的满意度并不是第一。对于配套服务,元通是最另需求方满意的,其次是科誉高瞻,并且都超过了需求方的预期。对于产品种类,只有上汽和广汇两个公司相对另需求者满意。渠道建设方面,上汽,元通最另需求者满意,而管理能力,上汽、广汇和安吉都不错,并且行业该因素的平均满意度超过了预期度。最后政府能力这一项,上汽和安吉做得不错,整体也都超过了需求者的预期。下面,本文将一一分析这5个公司的满意和重要度因素。

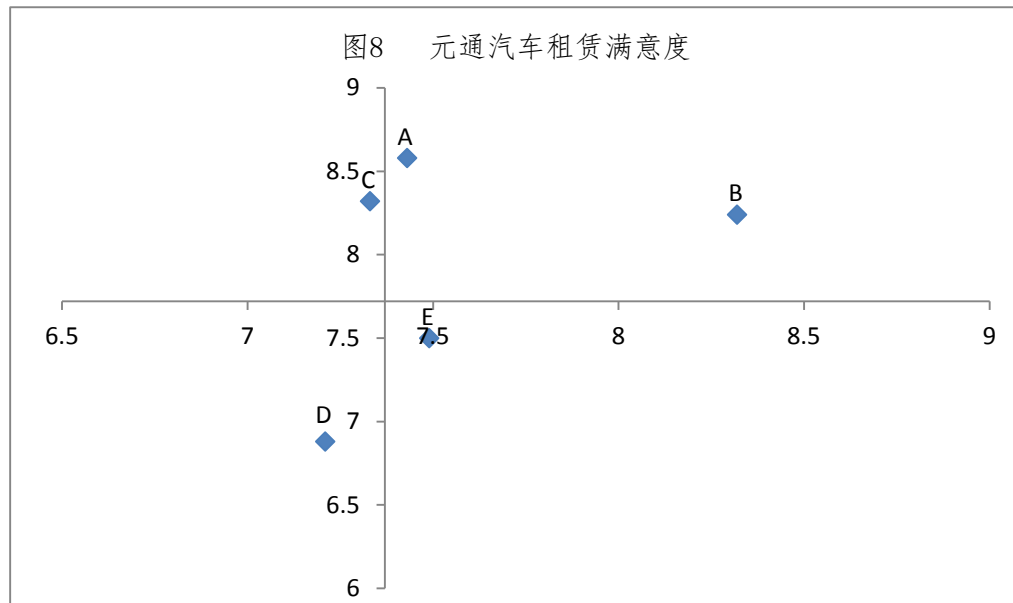


从上图可以看出，上汽通用在融资成本和产品种类上是非常令消费者满意的，并且这两个因素也是消费者相当看重，预期值很高的因素。管理能力也比较令消费者满意。但是上汽最不足最没有另消费者满意的是配套服务这个因素，比如与出卖方的关系或是多种银行的支持。政府能力和渠道建设也需加强。



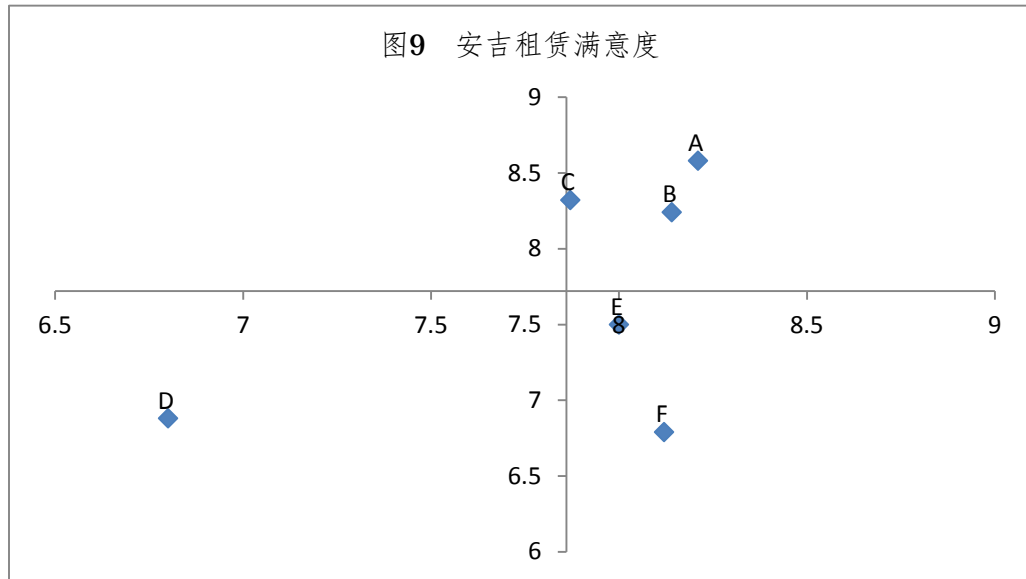
7

上图是广汇汽车服务公司的满意度分析图，与上汽公司差不多的是，融资成本、产品种类和管理能力令消费者较满意，产品种类的满意度更高。需要注意的仍然是配套服务这一因素，因为是中外合资，所以与政府沟通的能力需要进一步的加深。这是很多涵盖面积广的大型汽车融资租赁公司的特点。



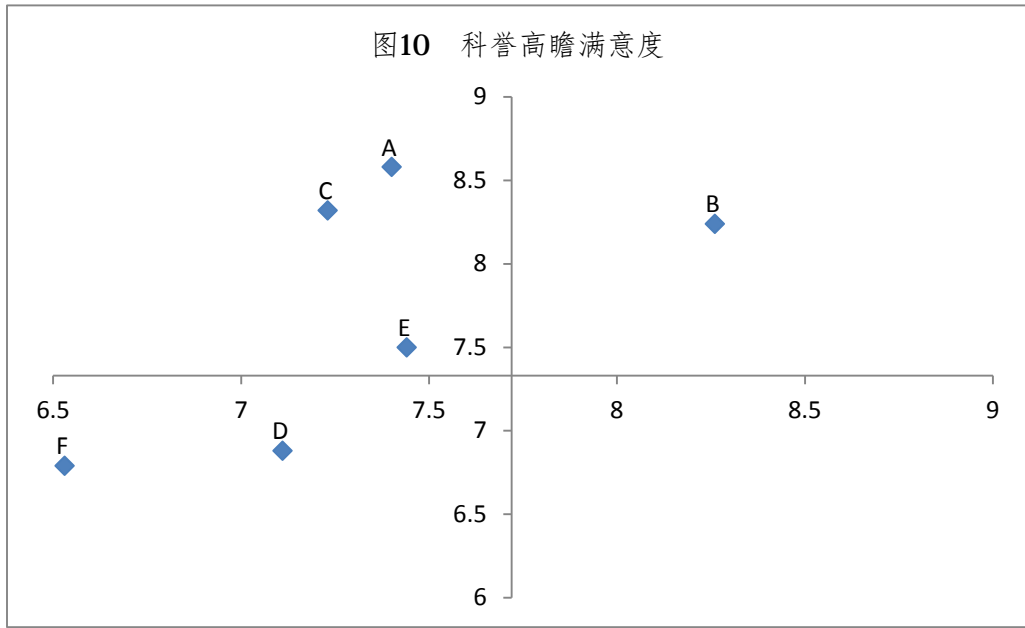
8

元通汽车租赁有 3 个因素都是令消费者较为满意的，最令消费者满意的是配套服务，在与出卖方关系上和银行的支持上另消费者相当满意，其次是融资成本和产品种类也做得不错。最需要提高的是渠道建设，即网点分布的广度与深度，因为元通汽车租赁主要业务位于浙江一带，并没有像上汽和广汇一样，已经拓展到全国，所以在渠道建设方面，需要慢慢加强。让其市场不仅是在浙江，安徽和上海一带，也要向全国发展，并且每个网点的服务内容，汽车产品种类和银行支持也需加强。



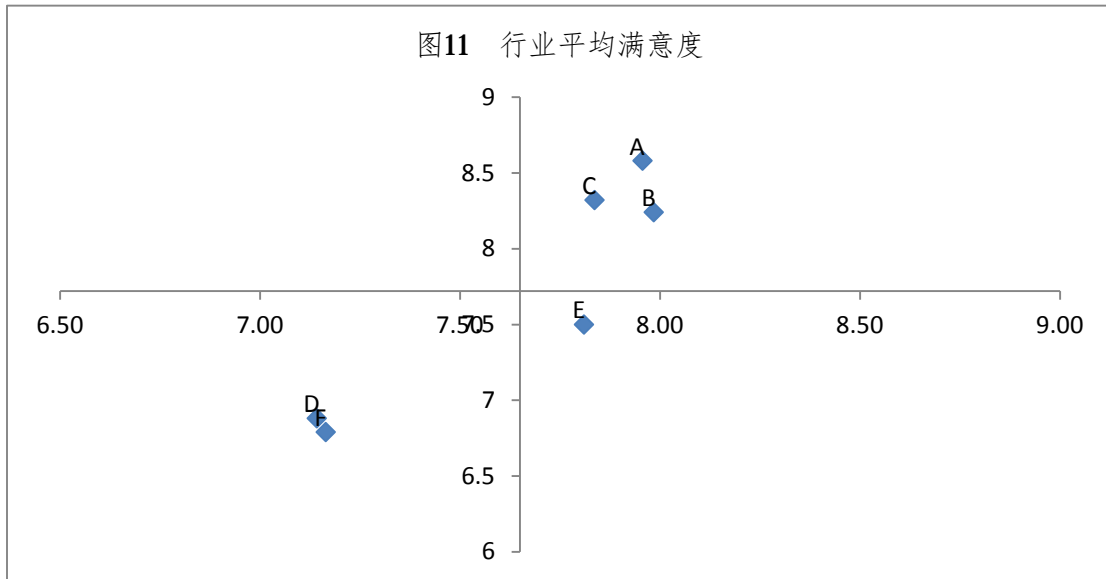
9

安吉租赁总的来说，消费者对其满意度还是很好的，基本有 5 个因素的满意度都超过了平均水平，最令消费者满意的是融资成本，其次因为隶属于上汽集团，配套服务与政府能力也令人比较满意，产品种类和管理能力也不错。最需要提高的与元通汽车租赁一样，是渠道建设，因为目前的目标市场没有上汽与广汇的广阔，所以该方面需提高。



10

科誉高瞻是这 5 个公司里最不令消费者满意的汽车融资租赁公司，唯一另消费者满意的因素是配套服务。最需要加强的因素是产品的种类，汽车产品、类型的种类需多样化，银行支持融资租赁形式需多样化，这是需求者很看重的竞争因素。而融资成本也需降低，管理能力需提高，如提高办业务的效率等问题。同样是中外合资企业，所以与政府的沟通也需加强。



11

基于行业平均来看，只有渠道建设和政府能力没有达到消费者的预期与要求。最让消费者满意的是该行业的配套服务，其次是融资成本较低，而产品的种类和管理能力在汽车融资租赁行业也发展得不错。因为该行业的是新兴行业，所以不难预测到渠道建设和政府能力是汽车融资租赁行业最需要加强与提高的因素。

3.2.5 汽车融资租赁供应市场分析总结与对策

上汽通用金融有限责任公司是汽车融资租赁市场占有率最大的公司，因为它是中国第一家汽车金融公司，覆盖全国 30 个省份 300 多个城市，其市场占有率达到了 33%。而另一家同样属于上汽集团的租赁公司为安吉租赁有限公司，也占了市场的 15%，同时也是汽车融资租赁公司当中综合排名前 10 的公司。广汇汽车服务股份公司的市场占有率为 18%，在中国拥有 300 多家 4S 专卖店。而元通和科誉高瞻公司则市场占有率较小，分别

只有 8%和 7%。所以说，汽车融资租赁公司里，最大的竞争对手是上汽通用金融有限责任公司。

作为汽车融资租赁的供给方，上海通用金融有限责任公司是不论在企业还是在个人方面都是综合排名第一的汽车融资租赁公司，从融资成本、产品种类、渠道建设、管理能力和政府能力都是名列前茅的。而在企业需求方方面，排名第二的是广汇汽车服务股份公司，因为提供的产品众多而被企业所看重。在个人需求方面，排名第二的是安吉租赁有限公司，因为在融资成本和配套服务上做得较为出色而被个人需求方所看重。元通和科誉是几家公司里竞争力稍弱的，在企业需求方方面，两个公司排名一致，而在个人需求方方面，科誉要比元通得分略高，二者都是在融资成本和产品种类这两类核心竞争力因素上稍逊色些，但在配套服务方面还是得到了高评价。所以，汽车融资租赁公司，如上实融资租赁公司想要在供应方中增加其企业的市场占有率，则面对企业需求方，必须减少融资成本，加强产品种类的多样性；而面对个人需求方，大力支持配套服务是关键。

汽车融资租赁的行业平均水平除了渠道建设外，其余都没有达到需求者的要求。所以汽车融资租赁公司，如上实融资租赁公司务必在其他几项因素上大力提高服务，已满足需求方对其的高要求。对于融资成本这个因素，只有上汽通用金融达到了需求者的要求，除了上汽和安吉，需求方对其他公司该因素的满意度并不是第一。对于配套服务，元通是最另需求方满意的，其次是科誉高瞻，并且都超过了需求方的预期。对于产品种类，只有上汽

和广汇两个公司相对另需求者满意。而管理能力，上汽、广汇和安吉都不错，并且行业该因素的平均满意度超过了预期度。最后政府能力这一项，上汽和安吉做得不错，整体也都超过了需求者的预期。基于汽车融资租赁行业平均水平来看，最让消费者满意的是该行业的配套服务，其次是融资成本较低，而产品的种类和管理能力在汽车融资租赁行业也发展得不错。因为该行业的是新兴行业，所以不难预测到渠道建设和政府能力是汽车融资租赁行业最需要加强与提高的因素。

章节 4. 汽车融资租赁风险控制分析

作者通过收集上实融资租赁有限公司的风险案例，从以下六个方面分析汽车融资租赁企业面临的风险挑战：1、财务风险：汽车的融资租赁资金需求较大，对融资的要求较高，可能会出现因客户拖欠货款等因素而导致资金短缺的风险。并且，随着新技术的应用和新项目的开展，对资金的需求会进一步增大。2、市场风险：由于承租的企业或个人经营管理不善，租赁公司又缺乏租后的有效监督或监督管理不到位，导致承租方由于经济效益低下而无力偿还租金或者是恶意拖欠租金；另外，还存在由于汽车融资租赁行业竞争日趋激烈，造成在目标客户的拓展障碍的风险。3、信用风险：我国的信用系统亟待完善，社会信用关系和信用秩序的有效监督管理也为汽车融资租赁企业在租金回收方面带来了风险。4、人才风险：随着汽车相关技术和生产工艺的不断进步和发展，因而可能存在因人才缺乏导致产品失去竞争优势的风险，同时也存在由于公司内部经营管理不善而导致公司不能达成预期目标的风险；5、政策风险：政府部门制定的产业政策会直接影响税制的变化和融资租赁的盈利水平。6、不可抗力风险：存在因不可抗力因素如地震、战争等引发的风险。除此之外，汽车融资租赁过程中，还存在采购风险、技术风险等等。结合案例分析，前人的研究，国外的成功经验以及作者在行业中积累的多年经验，梳理出较为完善的风险识别和风险控制构建体系，为融资企业提供战略参考意见。

4.1 影响汽车融资租赁风险因素分析

针对个体客户，我们将进行问卷调查，了解影响违约风险的因素，如年龄、受教育程度、收入、车型和利率。

4.1.1 模型假设

通过 Probit 回归，我们将得到哪些因素对是否产生违约风险具有显著影响

假设方程为：

$$P(Y=1) = f(x) = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Age} + \alpha_2 \text{Edu} + \alpha_3 \text{Ir} + \alpha_4 \text{Income} + \alpha_5 \text{Type} + \mu \quad (5)$$

其中， α_0 为常数项， μ 为随机变量。

方程式中的 Y 代表是否曾经违约过，是该方程的因变量。

表 13 影响汽车融资租赁违约风险因素

变量名称	变量符号	经济含义	计算方法
违约风险	Y	使用违约过与否	违约过取值为 1，否则取值为 0
年龄	Age	年龄段分类	青年赋值为 1、中年赋值为 2、老年赋值为 3
文化程度	Edu	受教育程度	初中及以下赋值为 1，高中/中专赋值为 2，本科/大专及以上赋值为 3
利率	Interest rate	利率	利率
收入	Income	年收入	年收入总额
购买的车型	Type	车型	小型车赋值 1，三厢车型赋值 2，中高级车型赋值 3，豪华车型赋值 4，CDV 车型赋值 5，SUV 车型赋值 6

4.1.2 结果分析

本文主要通过电子化问卷和纸质问卷，两种形式对个人进行问卷调查，地区主要集中在上海、浙江一带。总共发出了 305 份个人问卷，其中有效的问卷数量为 300 份。而这 5 份问卷主要是因为电子化问卷在转换过程中导致了数据的缺失，从而导致问卷无效，纸质的问卷全部为有效收回问卷。

通过对 300 人的问卷进行分析，得到以下结果：

$$P(Y=1) = f(x) = -1.87 - 0.31\text{Age group2} + 0.27\text{Age group3} - 0.68\text{Edu group2} - 0.48\text{Edu group3} - 0.54\text{Ir} - 0.06\text{Income} - 0.32\text{type1} - 0.18\text{type2} + 0.26\text{type3} + 0.09\text{type4} + 0.05\text{type5} + 0.13\text{type6} \quad (6)$$

其中， α_0 为常数项， μ 为随机变量。

表 14 影响汽车融资租赁违约风险因素结果

	Coef.	Std.Err.	P>z
_con	-1.87	0.56	0.07*
Age group2	-0.31	0.28	0.25
Age group3	0.27	0.24	0.36
Edu group2	-0.68	0.61	0.28
Edu group3	-0.48	0.57	0.19
Ir	-0.54	0.26	0.02**
Income	-0.06	0.02	0.14
Type 1	-0.32	0.27	0.09*
Type 2	-0.18	0.08	0.04**
Type 3	0.26	0.11	0.10*
Type 4	0.09	0.10	0.008***
Type 5	0.05	0.12	0.03**
Type 6	0.13	0.04	0.01***

方程式中的 Y 代表是否曾经违约过，是该方程的因变量。

从上表可以看出，年龄、教育背景和年收入是不会显著影响个人是否有违约行为。

Ir 代表利率，系数为负数且在 5%的情况下影响显著，则说明融资租赁的利率越高，越不会产生违约行为，相反，利率低很容易造成个人违约行为，从而给公司带来风险。因为融

融资租赁的利率越高，个人承担的机会风险就越大，这样反而越不会造成违约行为，但是利率越低，个人承担的机会风险就小，越容易造成个人违约行为。

Type 代表车型，Type1 代表小型汽车，此车型在 10%的情况下影响显著，与违约行为成反比，说明租赁出小型汽车产生的违约行为较少；Type2 代表三厢汽车，此车型在 5%的情况下显著，同样是负相关，说明租赁出三厢汽车而产生的违约行为也较少；Type3 代表中大型汽车，在 10%的情况下影响显著，呈正相关关系，说明租赁出中大型汽车而产生的违约行为也较多；Type4 代表豪华型汽车，在 1%的影响下正相关关系显著，说明租赁豪华型汽车而产生的违约行为最多，其次是 Type6 车型—SUV 车型，中大型家用或商务用车产生的违约行为也比较多；Type5 指 CDV 车型，中小型货车、商务用车或家庭用车，在 5%的情况下影响显著，同样呈正相关。豪华车型、中大型车型、CDV 和 SUV 是最容易产生违约行为的车型，因为这几类型车的价格较贵，性能较好，很多承租人会有违约的心态，这几款车型在租赁过程中应特别注意。

总的来说，影响违约行为的因素只有利率和车型，而豪华车型、中大型车型、CDV 和 SUV 是最容易产生违约行为的车型。

4.2 风险案例分析

以上实融资租赁公司为风险案例分析代表，进行对汽车融资租赁行业的风险分析，提出相应的控制办法。上实融资租赁公司（以下简称融资租赁公司），处于业务蓬勃发展期。

业务发展初期，由于内部风控体系尚未完善，再加之外部风险隐匿较深，该阶段也会成为滋长“风险”的时期。融资租赁公司目前出险2台，故在前期增加查找、识别及分析问题，风险经验积累非常重要，并根据公司实际情况制定出有效的风险防范措施及对策，牢固树立以消为辅，防为主的理念，汽车融资租赁公司发展才能“长治久安”。

4.2.1 出险过程及内容

1. 风险案例分析（一）——承租人胡某

承租人胡某于2014年11月4日前来融资租赁公司，对其租赁车辆丢失的全过程进行陈述，陈述内容如下：

今年7月初，信用卡推销员吴某主动上门找到承租人，承诺承租人可向银行办理无抵押信用贷款。一月之后信用卡推销员吴某告知承租人，无法办理无抵押贷款，如仍需办理，则需要先行办理车辆融资手续。待承租人认可后，经信用卡推销员吴某转介绍中间人杨某，并由杨某与承租人约定，约定内容为：首付款由中间人先行垫付，待后续银行贷款办妥，承租人将车辆首付支付给中间人，并支付一定服务费。8月15日左右，杨某带领承租人前去汽车经销商公司，与业务负责人许峰接洽，在汽车经销商办公地签署融资租赁合同并提交相关资料。

2014年9月9日，信用卡推销员吴某致电承租人告知今日签字提车，提车后吴某与承租人签署欠款白条，借款金额为21万整。9月15日中间人通知承租人前去办理上牌，承租

人与许某一同完成上牌抵押事宜。抵押完毕之后，中间人吴某告知承租人授信银行卡（卡中有420000余元）必须交还给中间人，并且车辆暂时由其代为保管，待银行贷款办理妥当后交还给承租人，随后便将租赁车辆开走。

2014年10月11日，承租人接到融资租赁公司催款电话，承租人随之与中间人吴某联系，吴某告知欠款必须归还，随后承租人在下午1点左右借款17000余元，存入指定银行卡，融资租赁公司确认扣款成功。

直到10月24日，承租人多次联系中间人吴某，杨某索要车辆，吴某称车辆被其公司老板开至山东境内，自己也无法掌控车辆，与其协商无果。承租人找到汽车经销商公司寻求帮助，后经许某介绍认识淮南宏光收车公司，承租人签写“收车委托书”决定收车。但收车公司多次前去最后定位地点查找车辆未果，10月29日承租人与汽车经销商一同找寻到融资租赁公司朱总，并要求融资租赁公司介入处理此事。

据承租人反映在10月28日至11月3日期间，承租人又经过中间人吴某介绍认识一“收车公司”负责人夏某，夏某承诺可以将租赁车辆从中间人手中取回租赁车辆，但要求承租人支付4万收车费。经承租人同意后夏某于11月1日赶往河北处理此事，但在车辆取回前要求承租人再多支付3万元利息，经承租人再次同意后，于11月3日凌晨车辆定位恢复，驶回合肥。承租人胡某已于11月3日中午，将28万款项以汇款的形式转账给了中间人，并留有汇款凭证以兹证明。

经过一月的谈判，最终承租人于2014年12月25日将全款付清，并且取走车辆。

图 12 出险时间表

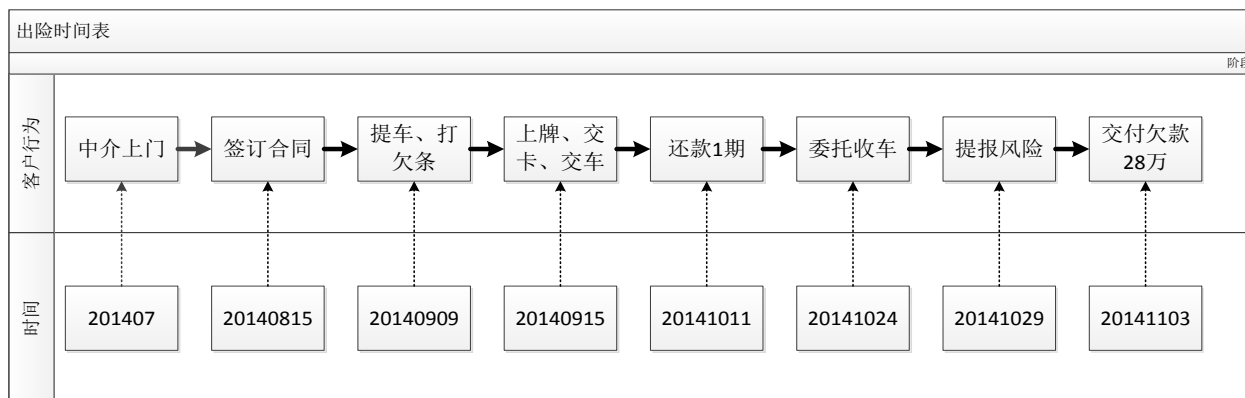
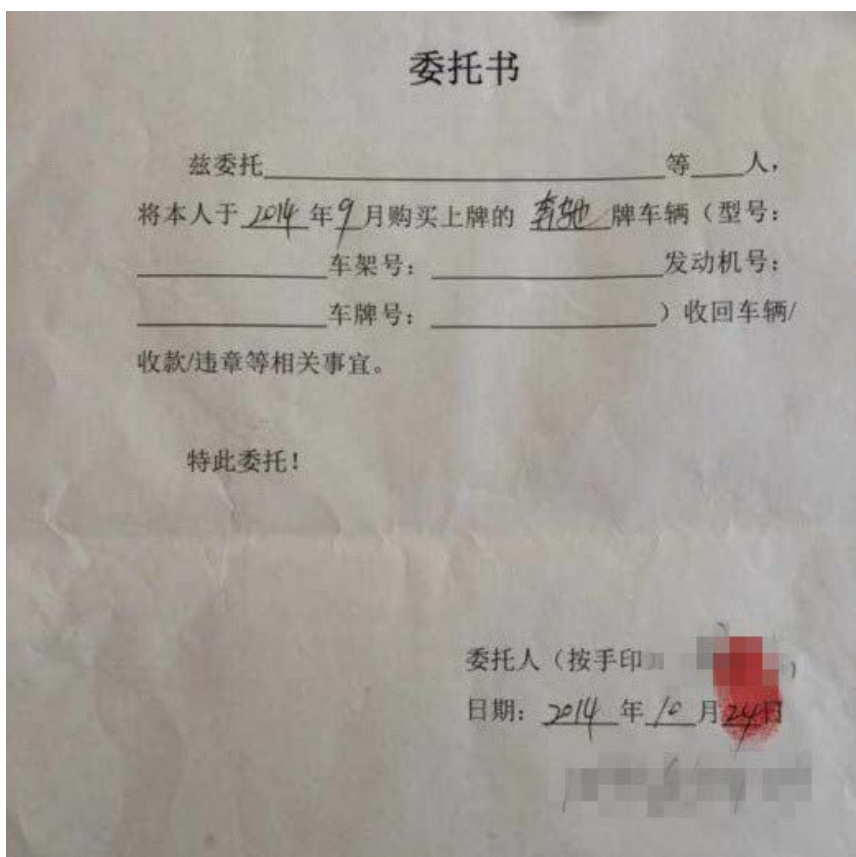


图 13 风险案例分析（一）委托书



2. 风险案例分析（二）——承租人彭某

承租人彭某于 2014 年 11 月 9 日前来融资租赁公司，对于融资车辆 SRX 事发过程进行陈述，内容如下：

承租人承认当初办理融资租赁的目的为办理贷款，而非自用车辆。办理车款主要通过中间人苏某介绍，苏某是承租人当地朋友介绍。承租人告知，除签署合同以及上牌是其本人亲自参与，其余提车验车交付首付保证金，其本人并未出现。

当承租人发现车辆完全失控后，10 月底向当地汽车经销商求助，汽车经销商安排了安徽荣川资产公司介入收车。直至 10 月 29 日该公司仍无车辆回收进展。后融资租赁公司安排，河南凯昂拖车公司（李某），淮南宏光资产拖车公司（程某）介入此事处理，该车于 11 月 4 日被淮南宏光资产公司收回，并交接。

除此之外，承租人承认当下所归还的两期车款，都非本人归还，第一期款项是因为接到融资租赁公司催款电话后，联系中间人苏某，苏某拿走承租人的卡片后，将一期款项存入。第二期款项是由汽车经销商直接对公汇款到融资租赁公司，承租人并不知此事。

4.2.2 车辆回收过程

1. 车辆回收过程——胡某

2014年10月29日融资租赁公司收到了胡某车辆出险的通知，得到消息后融资租赁公司与当前受托收车公司安徽荣川资产管理有限公司刘总沟通，得知车辆当前可能被困一车

库内，但由于车库把守严密无法确定车辆信息，且无进一步处理打算，故融资租赁公司通过讨论决定引入了金华胜发汽车服务有限公司对案件进行跟踪处理。金华胜发收车过程如下：

10月29日晚金华胜发3人赶到车辆定位所在地河北沧州市，发现该地为一所四面围墙的仓库，仓库内情况无法掌握。收车公司反馈该仓库有4名员工把守，故决定蹲点伏击。

10月29日至10月31日期间，通过人员轮流蹲点，摸清了仓库把守情况。在车辆无法确定具体藏匿的情况下，于11月1日上午收车公司对仓库进行了控制，并要求库管人员逐一打开仓库进行检查。在对仓库检查后未能发现融资租赁公司车辆，也未能发现拆除的定位器，随即怀疑车辆定位可能存在较大的偏差。当日下午拖车公司便开始在该仓库周边进行排摸蹲点，但并无有效进展。

11月2日收车公司来电告知车辆定位出现在高速公路上，并已安排两组收车队伍正在追击车辆，车辆于11月2日晚到达安徽合肥。车辆经停在一处立交桥下方，始终处于发动状态，车上坐有4人，半小时后驶来一台奔驰E系列，双方下车交谈后，GLK随即被开入一家小区。由于小区不便拖车，收车公司便在小区门口蹲点。次日中午11点，车辆驶出小区，收车公司尾随。正当收车公司动手之际，该租赁车辆发生碰擦，随之有三台车前来将该车包围，客户也不知何时出现在其中。

拖车公司告知，由于汽车经销商许某经理的阻挠，导致了收车进程的延误。后经融资租赁公司配合收车公司成功摆脱了经销商及承租人的阻挠，于11月3日晚将车辆交接到了融资租赁公司。

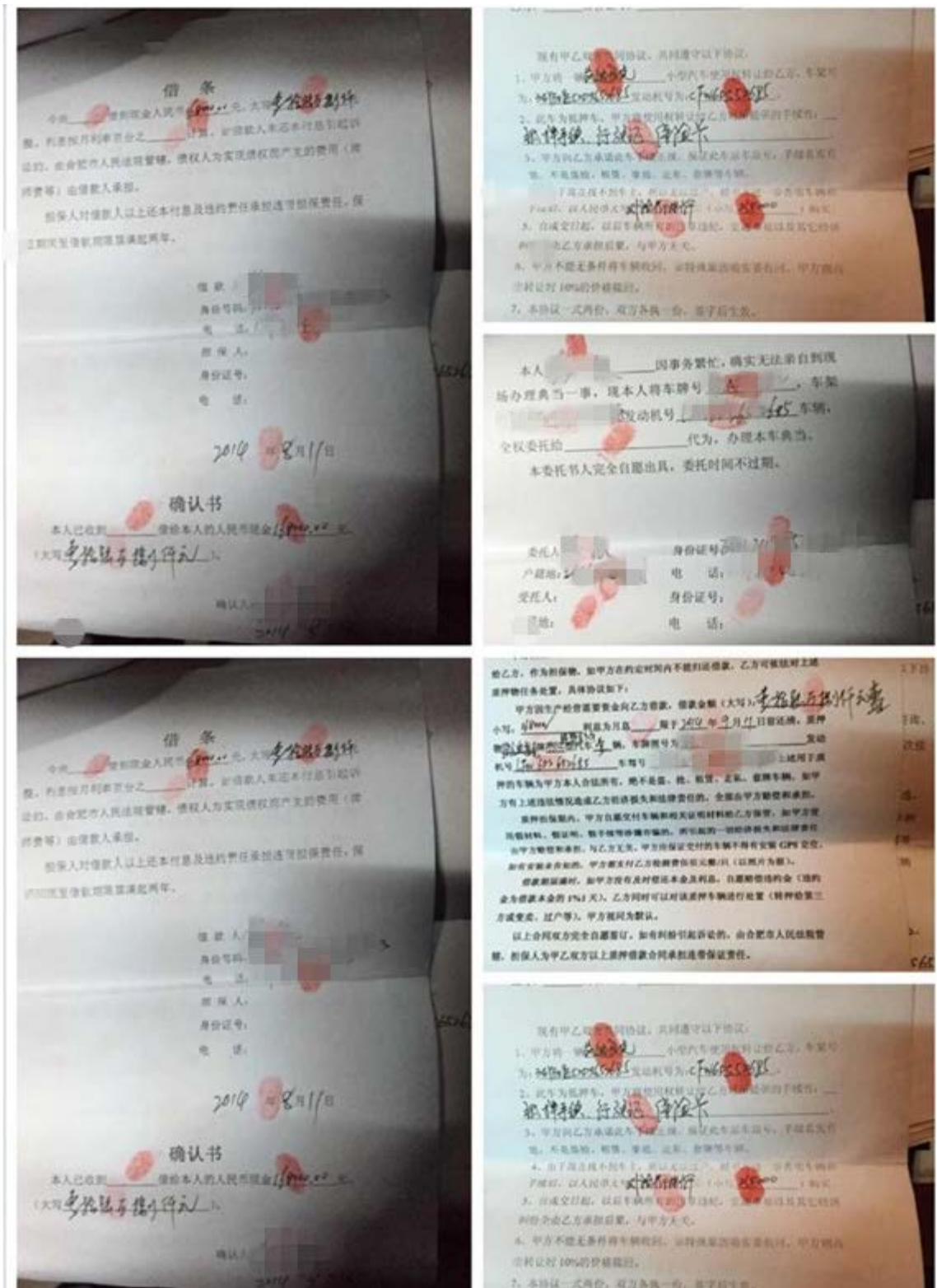
2.车辆回收过程——彭某

根据收车队陈述 该公司于 2014 年 10 月 26 日上午收到了一名叫做蒋某的人员委托，要求帮忙回收融资租赁公司车辆 SRX，该公司于 10 月 26 日下午赶到车辆最终定位点高密。发现该定位地址为一小区，小区含独立车库。

收车公司告知 10 月 26 日至 10 月 30 日，经过蹲守收车决定将私人车库打开并确定车辆所在位置。并最终在 10 月 30 日晚，收车公司将车辆可能所在车库全部打开（图 5），但未能找到融资租赁公司租赁车辆。随即人马全部撤回。

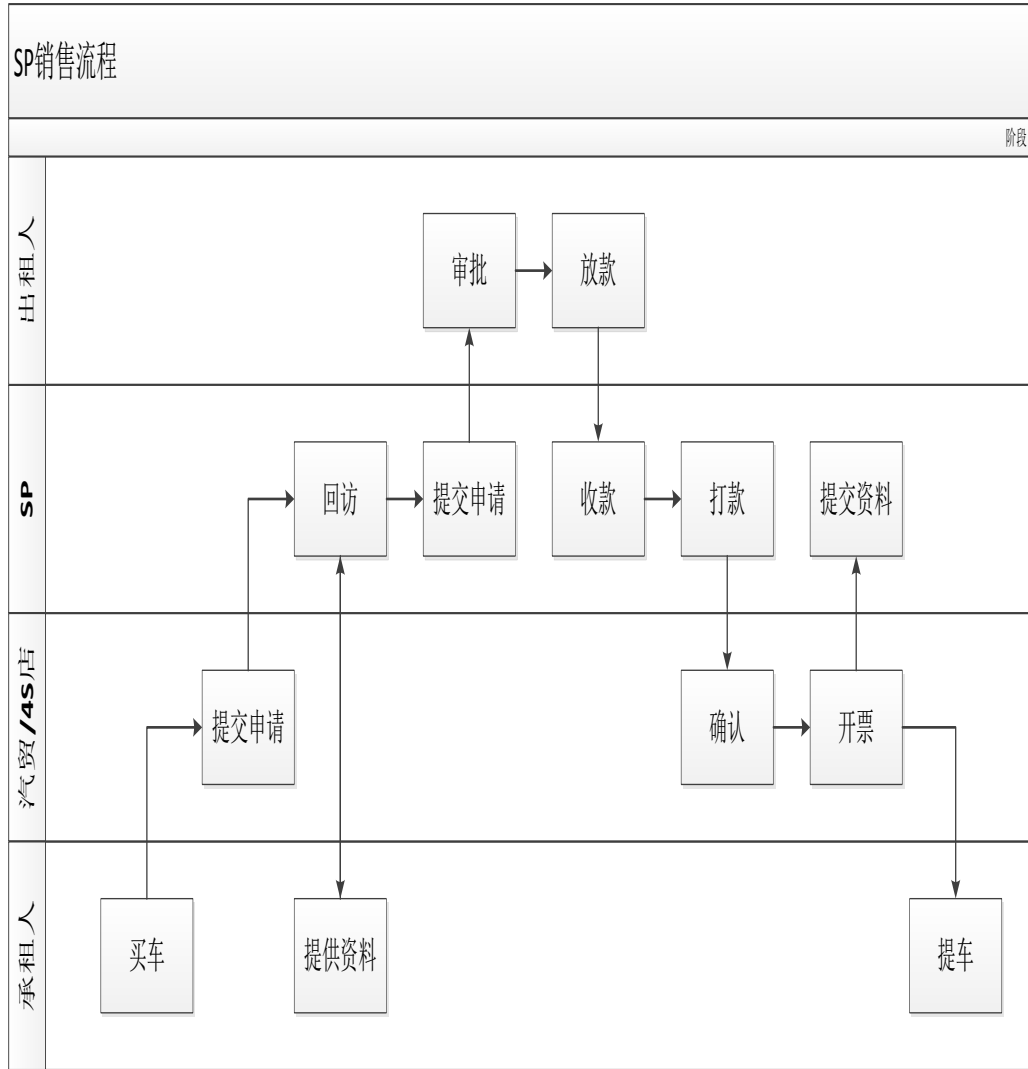
2014 年 11 月 03 日通过 GPS 跟踪，发现车辆轨迹恢复，收车公司立马派了 3 名工作人员前去收车，次日收车公司收车成功，交车时发现车内存在大量借据，交付时拖车公司给与“别克”备用车钥匙一把，车上发现笔记本电脑一台。

图 14 风险案例分析(二) 留条



4.3 汽车融资租赁行业风险情况分析与解决措施

图 15 汽车融资租赁经销商操作流程



上图为汽车融资租赁公司经销商操作流程，在此流程图中，存在着以下会探讨的汽

车融资租赁行业的风险分类与解决办法。经销商对于发票真伪以及车辆型号有核对校验的

职责。

4.3.1 汽车融资租赁风险种类及整改措施

一、购车风险

(1) 购车意愿核实风险（风险案例分析--彭某）

承租人有很明确的骗贷意图，但是经销商以及融资租赁公司风控都未能正确判断出承租人的租赁意图。风险成因是承租人已充分了解融资租赁公司风控流程，并对所提供资料及电话场景进行演练，以逃避审核。整改措施需加强租前电话回访力度。

具体方法：1. 加强担保人审核；2. 针对承租人信用“瑕疵”要有针对询问；3. 需要质检岗；4. 业务话术标准，并经常更新。

(2) 首付款保证金风险

承租人的首付款保证金，都非本人所支付，首付款流向未经经销商，经销商对于汽贸公司实际收取的金额以及流向不明。风险成因是因为中间人或汽贸公司可私自降低实际首付款比例从中牟利。

整改措施：1. 首付款支付，必须通过经销商转账至汽贸公司；2. 如经销商不能收取首付款，则由经销商对首付款金额及比例风险承担无限连带责任。（建议合同中约定）

(3) 上牌通知

中间人通知承租人办理上牌。风险在于经销商与中间人勾结，共同参与不良事件进展，相互配合风险不易暴露。

整改措施：1. 要求经销商将上牌事件告知到融资租赁公司，并由融资租赁公司主动与承租人沟通安排；2. 融资租赁公司需要对经销商上牌抵押时间进行有效跟踪，并将电话跟踪作为对客户具体关怀行为。

（4）经销商上牌

经销商上传融资租赁公司系统发票为假，但承租人车辆可在当地车管所正常上牌抵押。

风险在于经销商内部员工参与造假，内外勾结风险不易察觉。

整改措施：1. 风控需要定期给与外部经销商进行风险培训；2. 要求经销商进行内部审查，并提供相关审查报告。

（5）经销商告知义务

承租人对于具体融资项目及融资金额不了解。风险在于中间人或经销商容易利用承租人金融知识不足，从中谋取利益

整改措施：1. 加强租后电话跟踪；2. 提供对账信息账单；3. 开通专业 400 电话以便承租人随时咨询。

（6）提供假发票（风险案例分析--彭某）

电话联系（邱某），确定宝泽为宝马 4S 店，对方告知无法开具凯迪拉克发票；国税核实该车辆发票无信息。经销商取得发票无有效核实，承租人无法辨别真伪，最终取得假发票。风险在于利用假发票假金额套取公司利润，车辆回收后对公司造成巨大伤害。

整改措施 :1. 风控需要验明发票流向及开票信息 ;2. 要求经销商对于假发票进行彻查 , 并提供完整书面报告 ; 3. 留存一定保证金 , 以便出险后抵充风险。

(7) 放款后跟踪缺失

出险后承租人无法联系到融资租赁公司。风险成因在于中间人及经销商从中阻断融资租赁公司与承租人的联系,一致融资租赁公司得知风险滞后。

整改措施 : 利用 WELCOME CALL 加强客户有效资料的核实及收集。

二、经销商业务流程中的风险

(1) 回访流程

经销商的回访工作并未做到位,未能判断出彭某的实际还款能力及融资需求。风险成因在经销商回访的具体内容无人监控,真实性存在异议。

整改措施 :1. 要求经销商对回访客户进行书面内容提报 ;2. 融资租赁公司应对于经销商回访内容进行质检和复核

(2) 车型不符

回收车辆凯迪拉克 SRX 属于豪华版,申请提交车型为 SRX 旗舰版,车型金额相差较大。风险成因在于经销商未能对车型进行检验,导致车型不符,承租人与出租人都因此蒙受损失。

整改措施 : 1. 要求经销商提车必须安排人进行检验,确定交付给承租人,拍照签字 ;

2. 要求经销商支付部分保证金。

(3) 首付凭证盖章

经销商在保证金和首付凭证上盖章，但却称未收到承租人交付的款项。风险成因在于经销商对于实际支付的款项无法管理，或经销商参与造假。

整改措施：首付款支付，必须通过经销商转账至汽贸公司。

(4) 信息不对称

承租人月租金为经销商所垫付，并且未通知到融资租赁公司。风险成因在于为了不影晌放款业务，经销商垫款，隐瞒风险，导致错失最佳处置时间。

整改措施：1. 不允许经销商私自垫款；2. 如发现经销商隐瞒风险，对其进行一定处罚。

(5) 私下接触收车队

未经得汽车融资租赁公司同意让承租人私下与收车公司接触，谈论拖车金额事宜。风险成因在于不能排除拖车公司与经销商存在私交，或拖车公司与中间人有关联，私下接触容易造成人为风险，导致公司损失。

整改措施：1. 禁止经销商未经授权，私下介入承租人车辆处置事宜；2. 拖车事宜由我公司统一安排授权。

(6) 委托授权书

承租人所签署授权书内容未经得汽车融资租赁公司认可。风险成因是由于事发时经销

商未经得融资租赁公司同意，私下授权，但授权书未经得融资租赁公司审核。

整改措施：由汽车融资租赁公司出具统一的收车授权书，并统一安排收车处置。

三、收车&处置流程风险

(1) 车辆 GPS 定位

两台车子的 GPS 定位都偏差 2 公里，设备安装位置简单。风险成因在 GPS 厂商设备未校对地图，设备安装位置简单易发现。

整改措施：1. 要求安装完毕后拍照，并定期进行抽验；2. 对 GPS 供应商设备进行定期抽验。

(2) 车辆处置流程风险

拖车未有申请及审批流程，风险成因在于拖车公司未经公司授权，私下拖车，容易造成后续法律风险。

整改措施：收车需要经过审批（纸质）

(3) 车型评估

收车评估不及时，奔驰至今未能进行评估。风险成因在于收车流程不完善，拖车后无固定评估机构对接。

整改措施：1. 完善收车流程；2. 寻找长期合作的评估机构

(4) 车辆停放

车辆停放地点不固定，车库容量较小，外地车辆回收到沪费用成本高。风险成因在于车辆停放保管，流程缺失。

整改措施：1. 展业区域寻找车库；2. 购买移动式 GPS 定位

(5) 收车授权

经销商拥有融资租赁公司定位查询的授权，风险在于融资租赁公司承租人信息外露，存在法律风险和道德风险。

整改措施：定位信息通过授权，开通临时查询权限。

4.3.2 总结及建议

伴随汽车融资租赁业务的快速发展，风险防范会日趋严峻。风险防范日渐将会成为日后工作的重心。未来如何将风险拒之门外，或如何早发现风险，又或如何控制风险，都将作为课题。

总的来说，影响违约行为的因素只有利率和车型，而豪华车型、中大型车型、CDV 和 SUV 是最容易产生违约行为的车型。应特别注意这几款车型的租赁。而在整个汽车融资租赁过程中的三大风险为：购车时产生的风险，如承租人有很明确的骗贷购车意、经销业务过程中风险，如车型不符等、收车处置时的风险，如车辆停放地点不固定。在风险控制上，建议汽车融资租赁公司建立完善的风险控制系统，风险控制应紧随市场变化进行相应调整，

让风险控制流程更多变，不同产品推出不同审批模块，每月固定与后台共享审批情况，如拒单率，退单率等、店面情况，如资料收集情况，配合度等，并及时提出相应方案及整改措施。

章节 5.总论

本文主要从汽车融资租赁需求方、供给方和风险控制，这三个方面来做研究。首先，运用 Probit 模型分析影响企业和个人需求方进行汽车融资租赁的因素，然后运用 AHP 模型分析企业和个人需求方如果要进行汽车融资租赁，哪些因素会是其较为看重的竞争力因素。通过这两个模型得出的结果，汽车融资租赁公司会对影响市场需求的因素有所了解，进一步缩小市场目标群体，针对需求方所看重的竞争力因素，“对症下药”地加强。第二，从市场结构来分析供给方所处的竞争位置，得出市场中最大的竞争对手。再运用 AHP 模型分析出占有市场份额的供给方各公司竞争力如何，在哪些因素和服务上是做得较为突出的，哪些因素和服务上是做得不够的。再运用 IPA 满意度模型分析出，消费者对现在供给方多给出的服务，在哪些方面是较为满意，哪些方面是仍需加强，哪些因素达到了行业平均水平，哪些因素还没有。从供给方方面，全面分析市场竞争与满意度，找到机遇，各个击破。最后，利用上实融资租赁公司风险案例和 Probit 模型进行分析，得到影响违约行为的因素、汽车融资租赁过程中会产生风险以及如何预防的措施，为汽车融资租赁公司建立和完善风险控制系统提供有利的理论与案例支持。

在搜集了 250 家企业数据后，运用 Probit 模型进行假设与分析得出，影响企业进行汽车融资租赁的因素有企业当年实际的税负率、净利润的增长率、盈利能力、长期债务和国际化程度，而企业的规模大小与之并无关系。企业的税负率越大，越难以使用汽车融资

租赁，因为企业大部分的利润都花在了分摊赋税上，难以有其他剩余利润用来交付融资租赁服务。成长潜力相对来说平缓，但盈利好的企业，越会使用汽车融资租赁，因为成长潜力越好的企业，即净利润增长越多的企业，越对未来企业的发展有信心，企业认为如果未来对汽车的需求大，则更愿意买入新车，而不是使用汽车融资租赁；而盈利好的企业，越有能力支付和偿还汽车融资租赁这项服务。一个企业的长期负债占比越大，国际化程度越高，越会使用汽车融资。一个企业的长期负债占比越大，可以说明该类型企业有债务偿还能力，所以较多的会使用汽车融资；另一方面，也有可能完全相反，说明该类型企业一直在借债，并没有偿还能力，但是也会更多的使用汽车融资租赁，因为企业并没有资金来进行买新车。所以，总的来说，汽车融资租赁企业应把企业需求市场着重放在中小型企业或高科技行业，因为这两种类型的企业和行业的税负率较为低，和盈利好，成长较为平稳，有国际背景的企业，这些企业会有更多的需求对于汽车融资租赁服务。

利用 Probit 模型，得出了影响企业需求方是否会进行汽车融资租赁的因素，之后，本文将用 AHP 模型分析企业需求方在进行汽车融资租赁时，会从哪几个方面去考虑选择提供汽车融资租赁的公司，从而为汽车融资租赁公司提供商业战略。运用 AHP 模型分析得出，对于企业需求方，汽车融资租赁公司所需要具备的因素，从高到低重要性的排序分别是：融资成本、产品种类、配套服务、管理能力、政府能力和渠道建设。企业需求方认为低的融资成本是他们选择汽车融资租赁公司的首要考虑的因素，所以汽车融资租赁公司如

果要提升自己的竞争力，最有效的方法就是针对中小型企业或高科技、和盈利较好、发展较为平稳，有国际背景的企业减少融资成本，如减少信用审批的成本，根据这类型企业的需求提供多元化产品。

相比起企业，在收集了 300 个人数据，运用 Probit 模型分析出，影响个人进行汽车融资租赁的因素有个人的风险偏好，年收入的高低和当时购买车辆的价格，而个人的性别，年龄和教育程度对是否进行汽车融资租赁则无影响。一个人的风险偏好越高，越能承担风险，越会进行汽车融资租赁。当个人年收入在 10 万以下时，年收入越高的人，越会进行汽车融资租赁，但个人当年收入在 10 万以上，年收入再增高，则进行汽车融资租赁的概率会越来越小。因为 $Income$ 和 $Income^2$ 构成的是一个倒 U 型的二次函数，利用计量导数求解出最高点是 10 万，说明个人年收入是随着边际税率才会体现出这种形式。当个人的年收入增加，但是在 10 万以下时，越会去使用汽车融资租赁，因为 10 万以下的年收入可能并不能买到好车，但是可以使用融资租赁使用到好车。而当个人年收入在 10 万以上，随着年收入的增加，越不会去选择融资租赁，而会直接选择买入新车，因为两者的成本基本并无相差。当个人购买车辆的价格在 30 万元以下时，购买的车辆价格越高，则不会进行汽车融资租赁；但当价格在 30 万以上，价格越高，则越会进行汽车融资租赁。因为 $Value$ 和 $Value^2$ 构成的是一个 U 型的二次函数，利用计量导数求解出最高点是 30 万。当个人当时购买车的价格在 30 万以下时，随着买入价格的升高，越不会去进

行汽车融资租赁，因为承担的风险的不同，害怕产生汽车融资租赁中的风险，而导致车辆不能回收。而当购车价格在 30 万以上时，因为进行汽车的租赁，可以使得他买入的车的价钱和价值得到充分的回馈，风险和回报是呈正比的，所以年收入在 30 万以上的人，收入越高，越愿意使用汽车融资租赁。所以，汽车融资租赁公司可以把个人需求者的市场定位放在从事风险较高的职业人身上，如金融业等、或把目标定位于中产阶级以上的人群为最优。

然后，本文利用 AHP 模型对个人需求方所看重的汽车融资租赁公司竞争力因素进行了分析，得出个人需求方最看重的汽车融资租赁公司的竞争力为配套服务，如银行的支持等服务。第二看重的因素为融资成本，汽车融资租赁公司的融资成本越低，越能吸引到个人需求方。产品种类这个因素，也是个人需求方比较看重的，产品的种类的多样性可以提升汽车融资租赁公司的竞争力。其中政府能力是个人需求方最不为看重的，认为汽车融资租赁公司的政府能力无关其核心竞争力。所以汽车融资租赁公司要提高在个人需求方中的竞争力，需针对个人风险偏好较高，如从事风险较高职业的个人，年收入大概在 10 万左右，购车价格在 30 万以上的高薪行业从事人员或中产阶级上，对这类型的人大力提高配套服务，加强多银行的支持，降低融资成本，提供汽车产品多样化。与企业需求方不同，企业需求方是最需要汽车融资租赁公司提供较低的融资成本，而个人需求方最需要汽车融资租赁公司提供的是对他们的配套服务。

总结完需求方，本文在汽车融资租赁供应方方面也做了研究与分析。首先，从供应方的市场结构来分析，上汽通用金融有限责任公司是汽车融资租赁市场占有率最大的公司，因为它是中国第一家汽车金融公司，覆盖全国 30 个省份 300 多个城市，其市场占有率达到了 33%。而另一家同样属于上汽集团的租赁公司为安吉租赁有限公司，也占了市场的 15%，同时也是汽车融资租赁公司当中综合排名前 10 的公司。广汇汽车服务股份公司的市场占有率为 18%，在中国拥有 300 多家 4S 专卖店。而元通和科誉高瞻公司则市场占有率较小，分别只有 8%和 7%。所以说，汽车融资租赁公司里，最大的竞争对手是上汽通用金融有限责任公司。

第二，运用 AHP 模型分析市场供给方的竞争力，从分析供给方的竞争力得出，如果一个汽车融资租赁公司想要在汽车融资租赁市场具有占有额，应该从哪些方面来加强与突破。作为汽车融资租赁的供给方，上海通用金融有限责任公司是不论在企业还是在个人方面都是综合排名第一的汽车融资租赁公司，从融资成本、产品种类、渠道建设、管理能力和政府能力都是名列前茅的。而在企业需求方方面，排名第二的是广汇汽车服务股份公司，因为提供的产品众多而被企业所看重。在个人需求方面，排名第二的是安吉租赁有限公司，因为在融资成本和配套服务上做得较为出色而被个人需求方所看重。元通和科誉是几家公司里竞争力稍弱的，在企业需求方方面，两个公司排名一致，而在个人需求方方面，科誉要比元通得分略高，二者都是在融资成本和产品种类这两类核心竞争力因素上稍

逊色些，但在配套服务方面还是得到了高评价，所以个人需求方运用较多。综上所述，汽车融资租赁公司，如上实融资租赁公司想要在供应方中增加其企业的市场占有率，则面对企业需求方，必须减少融资成本，加强产品种类的多样性；而面对个人需求方，大力支持配套服务是关键。

第三，运用 IPA 模型分析市场供给方在哪些方面是另消费者满意，哪些方面是还没有达到消费者要求的水平，从而从供给方方面找到提高消费者满意度的机遇。汽车融资租赁的行业平均水平除了渠道建设外，其余都没有达到需求者的期待要求。对于融资成本这个因素，只有上汽通用金融达到了需求者的要求，除了上汽和安吉，需求方对其他公司该因素的满意度并不是第一。对于配套服务，元通是最另需求方满意的，其次是科誉高瞻，并且都超过了需求方的预期。对于产品种类，只有上汽和广汇两个公司相对另需求者满意。而管理能力，上汽、广汇和安吉都不错，并且行业该因素的平均满意度超过了预期度。最后政府能力这一项，上汽和安吉做得不错，整体也都超过了需求者的预期。基于汽车融资租赁行业平均水平来看，最让消费者满意的是该行业的配套服务，其次是融资成本较低，而产品的种类和管理能力在汽车融资租赁行业也发展得不错。从上述的分析可以得出，实际上汽车融资租赁的供给者已经认识到配套服务、融资成本和产品的种类是消费者所看中的进行汽车融资租赁的因素，所以在这 3 个方面做得比较另消费者满意，但还没有达到消费者所预期的水平，仍有可上升的空间。而渠道建设达到了消费者的期待是因为消

费者并没有对此因素期待太高，而在行业平均水平上，渠道建设并没有使消费者满意，所以加强渠道建设是另消费者满意度提升的一个机遇。所以汽车融资租赁公司，如上实融资租赁公司务必在配套服务、融资成本和产品类型上继续加强与创新，已满足需求方对其的高要求，也可以大力推广和发展网上汽车融资租赁服务，利用互联网提供更好的渠道建设模式。

最后，本文运用回归定量和案例分析来进行汽车融资租赁行业的风险控制研究。立足于汽车融资租赁公司，从其产生伊始便充满着风险与挑战，概括来说，汽车融资租赁公司面临的危险主要有以下几个方面：财务危险、市场危险、信用危险、人才危险、政策危险、不可抗力危险等。首先用 Probit 模型分析产生违约行为的因素，得出影响违约行为的因素只有利率和车型，而豪华车型、中大型车型、CDV 和 SUV 是最容易产生违约行为的车型，因为这几款车型都是较为昂贵的车型，应特别注意这几款车型的租赁。然后，通过上实融资租赁公司的危险案例分析，得出在整个汽车融资租赁过程中的三大危险为：购车时产生的危险，如承租人有明确的骗贷购车意、经销业务过程中危险，如车型不符等、收车处置时的危险，如车辆停放地点不固定。所以，综上所述，在风险控制上，建议汽车融资租赁公司建立完善的危险控制系统，危险控制应紧随市场变化进行相应调整，让危险控制流程更多变，不同产品推出不同审批模块，每月固定与后台共享审批情况，如拒单率，退单率等、店面情况，如资料收集情况，配合度等，并及时提出相应方案及整改措施

施；特别注意豪华车型、中大型车型、CDV 和 SUV 这几款车型的租赁，因为是最容易产生违约行为的车型，这几款车型都是较为昂贵的车型。

经过对汽车融资租赁供应方、企业与个人需求方、风险类型与控制的研究，让汽车融资租赁行业这一在中国的朝阳行业，更加的迅速发展起来。

参考文献

- Ang, J. and Peterson, P. P. (1984). The leasing puzzle. *The Journal of Finance*, 39 (4), 1055-1065
- Barclay, M. J. and Smith, C. W. (1995). The maturity structure of corporate debt. *The Journal of Finance*, 50(2), 609-631.
- Bautista, A. J., Dill, D. A. and Myers, S. C. (1976). Valuation of financial lease contracts. *The Journal of Finance*, 31(3), 799-819.
- Finucane, T. J. (1988). Some empirical evidence on the use of financial leases. *Journal of Financial Research*, 11(4), 321-333.
- Franks, J. R. and Hodges, S. D. (1978). Valuation of financial lease contracts: A note. *The Journal of Finance*, 33(2), 657-669.
- Graham, J. R. (1996). Debt and the marginal tax rate. *Journal of Financial Economics*, 41(1), 41-73.
- Holland, D. and Myers, S. (1977). *Trends in corporate profitability and capital cost*. MIT, Cambridge, MA Working paper.
- Krishnan, V. S. and Moyer, R. C. (1994). Bankruptcy costs and the financial leasing decision. *Financial Management*, 31-42.
- Lasfer, M. A. and Levis, M. (1998). The determinants of the leasing decision of small and large companies. *European Financial Management*, 4(2), 159-184.
- Mehran, H., Taggart, R. A. and Yermack, D. (1999). CEO ownership, leasing, and debt financing. *Financial Management*, 5-14.
- Smith, C. W. and Wakeman, M. M. (1985). Determinants of Leasing Policy. *Journal of Finance*, 39: 271-194.
- Steward, J. T. (1983). Aircraft leasing practices in the United States – a few observations. *Air and Space Law*, 8(1), 58-78.
- 阿晓芸 (2002), 《基于筹资环境的高新技术企业筹资》, 《科技与管理》, 4(3) , 90-91。

- 黄玉英 (2006) 《浙江民营企业融资租赁调查》,《浙江树人大学学报》, 6(3), 46-49。
- 江小毅 (2008), 《民营科技企业开展融资租赁业务的问题及对策研究》,《金融与经济》, (6), 87-90。
- 梁飞媛 (2005), 《中小企业对融资租赁方式的选择和利用》,《浙江金融》, (3), 60-61。
- 路妍 (2002), 《我国融资租赁业发展缓慢的成因分析》,《管理世界》, (10), 141-142。
- 沙泉(2000), 《深入探索租赁业的变化与发展》,《金融时报》, 5,32-36。
- 王丽萍 (2009), 《关于融资租赁公司风险控制的探讨》,《时代经贸》, 121,11-14。
- 王卫东 (2012), 我国融资租赁公司的融资问题研究.西南财经大学。
- 徐松达等 (2003), 《期投方法在飞机租赁风险管理中的应用》,《上海工程技术大学学报》, 9,10-12。
- 徐翔等 (2004), 《信息不对称与租赁风险评估》,《江西师范大学学报》, 5,224-227。
- 张陶新 (2003), 《融资租赁合同风险评估的模型和算法》,《湘潭大学自然科学学报》, 3, 14-16。

附录 A

个人调查问卷

尊敬的受访者，

您好！

本问卷设计目的是研究我国汽车融资租赁影响因素，促进我国汽车行业的健康发展，填补我国学术研究的空白，所以您填写的所有信息绝对不会用于任何商业用途，或者泄露给其他任何个人与机构。

第一部分：以下所有题目均为单选题，请您根据自己的实际情况打钩。

1、您的性别？

A、男 B、女

2、您的年龄段是

A、18-25岁 B、25-30岁 C、30-40岁 D、40岁以上

3、您的最高学历程度是

A、没上过学 B、小学 C、初中

D、高中 E、中专/职高 F、大专/高职

G、大学本科 H、硕士研究生 I、博士研究生

4、如果您有一笔钱，您愿意选择哪种投资项目？

A、高风险、高回报的项目 B、略高风险、略高回报的项目

C、平均风险、平均回报的项目 D、略低风险、略低回报的项目

E、不愿意承担任何风险

5、去年您的年收入处于

A、2万以下 B、2万-3万 C、3万-5万

D、5万-10万 E、10万-20万 F、20万-50万

G、50万-100万 H、100万以上

6、您当时购入车辆价格为

A、10万以下 B、10万-25万 C、25万-40万 D、40万以上

7、您是否进行了融资租赁？

A、是 B、否（假设您要进行融资租赁，哪些因素您会关注，跳转到第二部分）

8、您有过违约经验或被违约经验吗？

A、有 B、没有

8、您租赁的利率是多少？_____

9、您当时租赁的车型是哪一种？

A、小型汽车

B、三厢汽车

C、中/大型汽车

D、豪华型汽车

E、CDV 汽车

F、SUV 汽车

G、其他（请注明_____）

第二部分：

为了了解您在汽车融资租赁中所关注的因素，在这一部分，您需要比较影响融资租赁决策因素的重要性。首先，需要您选择两个因素中您觉得重要的因素，然后对这个因素的重要性进行打分。

打分规则：对同一层次的两个不同变量之间用 1-9 打分

分数	定义
1	同样重要性
3	稍微重要
5	明显重要
7	重要得多
9	绝对重要
2、4、6、8	作为上述相邻判断的插值

因素定义：

1.融资成本
1a.信用审批成本
1b.利率水平
1c.其他相关费用
2.配套服务
2a.与出卖方关系
2b.银行支持
3.产品种类
3a.合作出卖方数量
4.渠道分布
4a.网点分布广度
4b.网点分布深度
5.管理能力
5a.办理业务效率
5b.可信用程度
6.政府支持

例子:

假如您认为(1) 融资成本和配套服务相比, 相同重要;(2) 配套服务与产品种类相比, 绝对重要;(3) 产品种类与渠道建设相比, 稍微重要。

第一步: 用“●” 标记出在两个因素里, 您认为更重要的因素。如果您认为两个因素同样重要, 则无需标记, 直接打分为1 即可。

第二步: 在打分栏里给重要程度打分, 标记的因素相比起没有标记的因素重要多少。

您的答案将会是:

	请选择您认为更为重要的因素		打分(1-9)								
1	融资成本 <input type="radio"/>	配套服务 <input type="radio"/>	①	2	3	4	5	6	7	8	9
2	配套服务 <input checked="" type="radio"/>	产品种类 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	<input type="radio"/> 9
3	产品种类 <input checked="" type="radio"/>	渠道建设 <input type="radio"/>	1	2	③	4	5	6	7	8	9

请您完成下列表格：

请用“●”标记您认为更为重要的因素			打分(1-9)								
			同 样 重 要		稍 微 重 要		明 显 重 要		重 要 得 多		绝 对 重 要
1	融资成本 <input type="radio"/>	配套服务 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	融资成本 <input type="radio"/>	产品种类 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	融资成本 <input type="radio"/>	渠道建设 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	融资成本 <input type="radio"/>	管理能力 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	融资成本 <input type="radio"/>	政府支持 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	配套服务 <input type="radio"/>	产品种类 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
7	配套服务 <input type="radio"/>	渠道建设 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
8	配套服务 <input type="radio"/>	管理能力 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
9	配套服务 <input type="radio"/>	政府支持 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
10	产品种类 <input type="radio"/>	渠道建设 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
11	产品种类 <input type="radio"/>	管理能力 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
12	产品种类 <input type="radio"/>	政府支持 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
13	渠道建设 <input type="radio"/>	管理能力 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9

14	渠道建设 <input type="radio"/>	政府支持 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
15	管理能力 <input type="radio"/>	政府支持 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9

请您完成下表：

请用“●”标记您认为更为重要的因素		打分(1-9)									
		同 样 重 要		稍 微 重 要		明 显 重 要		重 要 得 多		绝 对 重 要	
1.融资成本											
信用审批成本 <input type="radio"/>	利率水平 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
信用审批成本 <input type="radio"/>	其他相关费用 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
利率水平 <input type="radio"/>	其他相关费用 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
2.配套服务											
与出卖方关系 <input type="radio"/>	银行支持 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
4.渠道建设											
网点分布广度 <input type="radio"/>	网点分布深度 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
5.管理能力											
办理业务效率 <input type="radio"/>	可信任程度 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	

附录 B

中国企业汽车融资租赁调研问卷

一、 企业基本情况

1. 企业名称：_____

问卷填写人：_____职务：_____

联系方式：_____

企业注册或经营年限：_____

企业注册地：_____

企业主要业务所在地：_____

2. 企业所处行业类型是？（ ）

A、专业汽车租赁公司

B、商旅汽车、公交、特种车辆服务公司

C、政府机关、学校、医院、科研机构等事业单位、社团机构

D、外商投资企业、民营企业

E、其他_____ (填写)

3. 企业是否参与国际业务？

A、是 B、否

二、企业财务状况（建议拿到企业去年的财务报表）

1. 企业总资产是多少？_____

2. 企业净资产是多少？_____
3. 企业长期负债是多少？_____
4. 企业上年净利润是多少？_____
5. 相比前年净利润增长了多少？_____
6. 企业所得税率是多少？_____
7. 企业净资产是多少？：_____

三、汽车融资租赁情况

1. 企业是否进行汽车融资租赁？

A、是 B、否（假设企业要进行融资租赁，会选择哪个出租方，哪些因素您会关注）

2、企业选择融资租赁的出租方是

A、上汽通用金融有限责任公司

B、广汇汽车服务股份公司

C、元通汽车租赁

D、安吉租赁有限公司

E、上实融资租赁有限公司

F、科誉高瞻融资租赁有限公司

G、其他_____ (填写)

因素定义：

1.融资成本
1a.信用审批成本
1b.利率水平
1c.其他相关费用
2.配套服务
2a.与出卖方关系
2b.银行支持
3.产品种类
3a.合作出卖方数量
4.渠道分布
4a.网点分布广度
4b.网点分布深度
5.管理能力
5a.办理业务效率
5b.可信用程度

6.政府支持

3、请为上题选择的出租方满意度打分（1-10分，1为最不满意，10为最满意）

出租方的融资成本（1-10分）_____

出租方的配套服务（1-10分）_____

出租方的产品种类（1-10分）_____

出租方的渠道建设（1-10分）_____

出租方的管理能力（1-10分）_____

出租方的政府能力（1-10分）_____

4、企业选择汽车融资租赁决定因素分析

在这一部分，您需要比较影响融资租赁决策因素的重要性。首先，需要您选择两个因素中

您觉得重要的因素，然后对这个因素的重要性进行打分。

打分规则：对同一层次的两个不同变量之间用 1-9 打分

分数	定义
1	同样重要性
3	稍微重要
5	明显重要
7	重要得多
9	绝对重要
2、4、6、8	作为上述相邻判断的插值

例子:

假如您认为（1）融资成本和配套服务相比，相同重要；（2）配套服务与产品种类相比，绝对重要；（3）产品种类与渠道建设相比，稍微重要。

第一步：用“●”标记出在两个因素里，您认为更重要的因素。如果您认为两个因素同样重要，则无需标记，直接打分为 1 即可。

第二步：在打分栏里给重要程度打分，标记的因素相比起没有标记的因素重要多少。

您的答案将会是：

请选择您认为更为重要的因素		打分 (1-9)									
1	融资成本 <input type="radio"/>	配套服务 <input type="radio"/>	①	2	3	4	5	6	7	8	9
2	配套服务 <input checked="" type="radio"/>	产品种类 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	<input type="radio"/> 9
3	产品种类 <input checked="" type="radio"/>	渠道建设 <input type="radio"/>	1	2	③	4	5	6	7	8	9

请您完成下列表格：

请用 “●” 标记您认为更为重要的因素			打分 (1-9)								
			同 样 重 要		稍 微 重 要		明 显 重 要		重 要 得 多		绝 对 重 要
1	融资成本 <input type="radio"/>	配套服务 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	融资成本 <input type="radio"/>	产品种类 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	融资成本 <input type="radio"/>	渠道建设 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	融资成本 <input type="radio"/>	管理能力 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	融资成本 <input type="radio"/>	政府支持 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	配套服务 <input type="radio"/>	产品种类 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
7	配套服务 <input type="radio"/>	渠道建设 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9

8	配套服务 <input type="radio"/>	管理能力 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
9	配套服务 <input type="radio"/>	政府支持 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
10	产品种类 <input type="radio"/>	渠道建设 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
11	产品种类 <input type="radio"/>	管理能力 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
12	产品种类 <input type="radio"/>	政府支持 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
13	渠道建设 <input type="radio"/>	管理能力 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
14	渠道建设 <input type="radio"/>	政府支持 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
15	管理能力 <input type="radio"/>	政府支持 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9

请您完成下表：

请用“●”标记您认为更为重要的因素		打分(1-9)									
		同 样 重 要		稍 微 重 要		明 显 重 要		重 要 得 多		绝 对 重 要	
1.融资成本											
信用审批成本 <input type="radio"/>	利率水平 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
信用审批成本 <input type="radio"/>	其他相关费用 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
利率水平 <input type="radio"/>	其他相关费用 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
2.配套服务											

与出卖方关系 <input type="radio"/>	银行支持 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4.渠道建设										
网点分布广度 <input type="radio"/>	网点分布深度 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5.管理能力										
办理业务效率 <input type="radio"/>	可信任程度 <input type="radio"/>	1	2	3	4	5	6	7	8	9

谢谢。