



北京某汽车金融公司融资项目 商业计划书案例

编制单位：北京尚普信息咨询有限公司

联系电话：010-82885739 传真：010-82885785

邮编：100083 邮箱：hfchen@shangpu-china.com

北京总公司：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 11 层

网址：<http://plan.cu-market.com.cn/>

<http://www.shangpu-china.com/>

第一章 公司概况

第一节 公司基本情况

一、公司简介

二、公司组织结构

第二节 团队介绍

一、公司核心人员介绍

二、各职能部门管理人员介绍

第三节 公司核心竞争优势

第四节 公司经营情况

一、公司财务情况

二、主营业务经营情况

第二章 产品及服务

第一节 现有产品及服务介绍

第二节 未来产品及服务规划

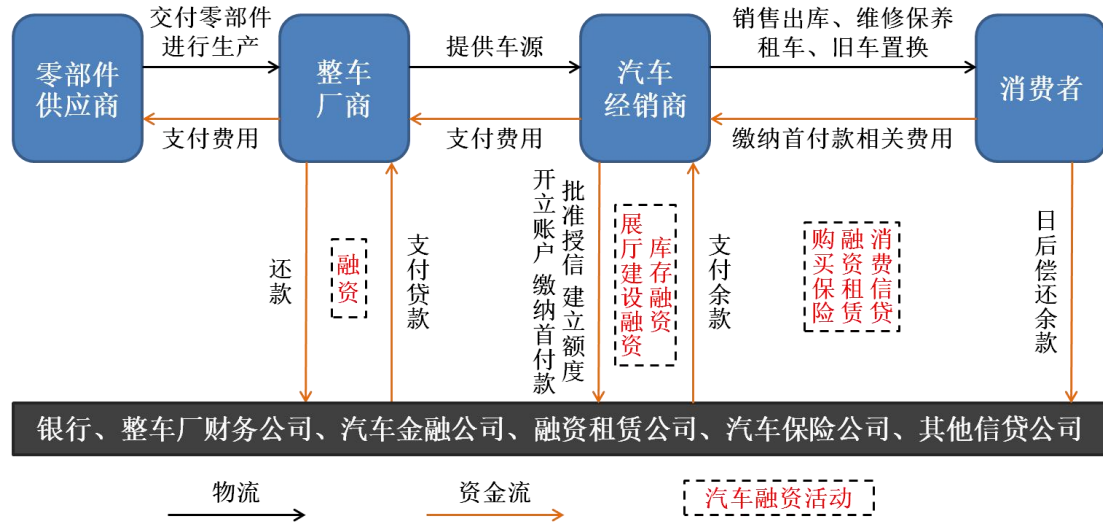
第三章 项目所在行业市场分析

第一节 项目所在行业简介

一、汽车金融概况

汽车金融是汽车全产业链的一个重要组成部分，它已渗透到汽车产业的各个环节。汽车金融的业务链条比较长，业务涉及到的范围非常广泛。

汽车金融产业链的参与主体有：零部件供应商、整车厂商、汽车经销商、消费者和金融服务提供商（商业银行、保险公司、汽车金融公司、融资租赁公司、整车厂财务公司、金融租赁公司、其他信贷公司）



二、汽车金融业的政策支持

目前汽车行业政策朝着有利于汽车金融发展的方向延伸。汽车新车销售行业《汽车销售管理办法》放款经销商品牌授权单一化体制，通过改善经销商的运营成本来减轻消费者购车负担，有利于拉动汽车销量；二手车行业从“十二五”期间起成为政策不断推动的焦点，结合国内目前二手车销量占比较低的情况来看，二手车交易有望快速增长；汽车金融领域，通过不断放宽相关机构获取资本的难度并降低资金成本，维持金融机构贴息放贷的格局，从而持续推动汽车金融的普及；与之配套，征信业不断得到规范，引入社会征信机构来完善征信体系，并提高用户隐私保护。

总结来看，目前尚处于政策红利期，与汽车金融相关的主要政策法规如下：

《汽车贷款管理办法》（2017年修订）（中国人民银行、中国银行业监督管理委员会令（2017）第2号）

2017年11月，中国人民银行、银监会公布了最新修订的《汽车贷款管理办法》，新办法自2018年1月1日起实施。新办法对新能源汽车和二手车的贷款比例作出了优惠调整，规定自用新能源汽车贷款最高发放比例为85%，商用新能源汽车贷款最高发放比例为75%；二手车贷款最高发放比例为70%（旧办法中

没有针对新能源汽车的优惠条款，二手车贷款的最高发放比例为 50%)。基于此，国内新能源车和二手车金融将获利好。

《汽车销售管理办法》（商务部令 2017 年第 1 号）

.....

第二节 国内汽车行业发展分析

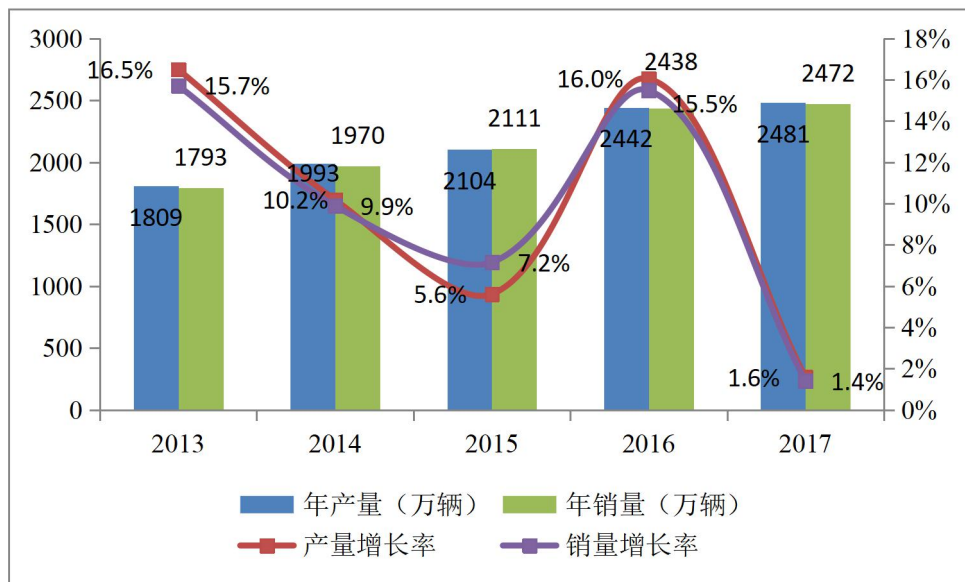
一、汽车行业现状分析

二、汽车行业细分市场分析

1、新车产销稳定增长

(1) 中国乘用车产销稳定增长

乘用车涵盖了轿车、微型客车以及不超过 9 座的轻型客车。乘用车下细分为基本型乘用车（轿车）、多用途车（MPV）、运动型多用途车（SUV）、专用乘用车和交叉型乘用车。近 5 年，中国乘用车产销量保持持续增长，其增长速率除 2016 年外呈下降趋势，与我国汽车产销量整体趋势相近。2017 年乘用车产销量分别为 2480.7 万辆和 2471.8 万辆，分别同比增长 1.58%和 1.39%。



乘用车中：基本型乘用车（轿车）销售 1184.80 万辆，同比下降 2.48%；运动型多用途乘用车（SUV）销售 1025.27 万辆，同比增长 13.32%；多功能乘用车（MPV）销售 207.07 万辆，同比下降 17.05%；交叉型乘用车销售 54.70 万辆，同比下降 19.97%。

在四项主要车型的数据中，传统燃油车型除了 SUV 仍在两位数增长区间外，其他三大类车型都出现了下滑趋势，尤其 MPV 和交叉型乘用车更是降幅明显。

车型	2017 年产量（万辆）	增长率	2017 年销售（万辆）	增长率
汽车	2901.5	3.2%	2887.9	3.0%
乘用车	2480.7	1.6%	2471.8	1.4%
轿车	1193.8	-1.4%	1184.8	-2.5%
MPV	205.2	-17.6%	207.1	-17.1%
SUV	1028.7	12.4%	1025.3	13.3%
交叉型乘用车	53.0	-20.4%	54.7	-20.0%
商用车：	420.9	13.8%	416.1	14.0%
客车	52.6	-3.8%	52.7	-3.0%
货车	368.3	16.9%	363.3	16.9%

（2）新能源车产销快速增长

.....

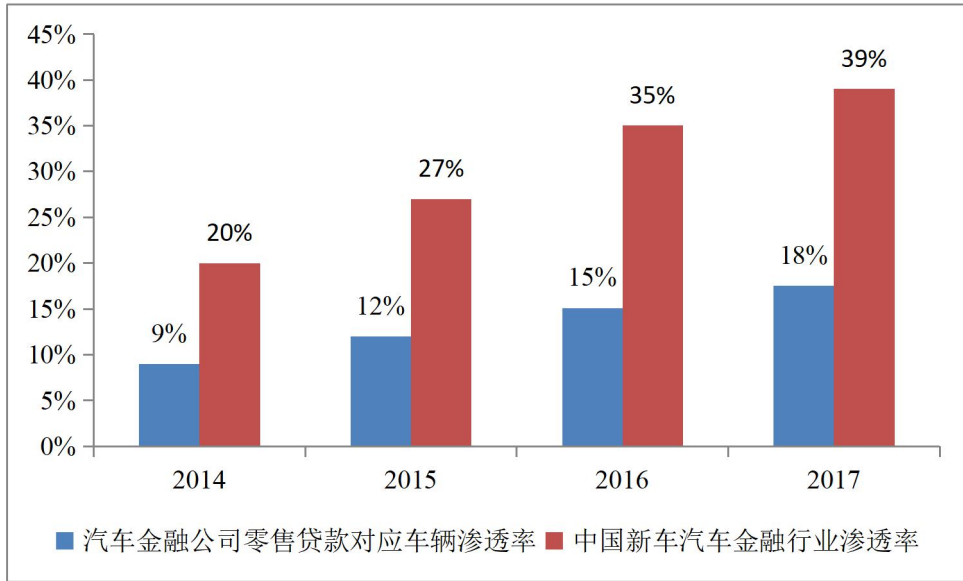
三、我国汽车消费市场发展趋势

第三节 国内汽车金融业发展分析

一、国内汽车金融业现状总述

1、中国汽车金融发展迅速，但仍与发达国家存在差异

2016 年，中国乘用车新车金融的渗透率约为 38.6%，其中，汽车金融公司、银行、融资租赁公司的渗透率分别为 23.2%、12.7%和 2.7%。2017 年，中国汽车金融的渗透率约为 39%，相对 2016 年有所提升。2014 年全球汽车金融平均渗透率已达到 70%，中国和领先国家的差距明显，汽车金融产品渗透和创新都有着较大的发展空间。



目前受到政策和市场规律双重动力驱动,我国汽车行业的利润重心正向汽车后市场倾斜,而作为汽车后市场的重要组成部分,汽车金融必将从中大幅受益,未来发展潜力巨大。

2、新车金融

.....

二、国内汽车金融竞争格局分析

三、国内汽车金融市场主要参与方

第四节 竞争对手分析

第五节 未来市场空间预测

第六节 项目 SWOT 分析

第四章 项目商业模式

第一节 项目运营模式

第二节 项目盈利模式

第三节 项目盈利模式市场空间

第五章 项目发展目标及策略

第一节 各阶段性目标

第二节 发展策略

一、公司总体发展战略

二、公司未来发展策略

第六章 项目股权融资方案

第一节 资金融资方案

第二节 资金使用计划

第三节 资金退出机制

一、资金退出机制介绍

二、资金退出机制选择

第七章 项目效益估算

第一节 经营业绩

一、收入和税金测算

二、成本费用测算

三、利润测算

四、财务评价结论

第三节 项目估值

一、市场法方法说明

二、市场法评估过程

1、可比公司的选择

公司主要从事汽车金融行业，由于国内汽车金融市场仍处于发展初期，无挂牌上市公司，因此查找了海外资本市场从事相同或相关业务的 12 家可比上市公司作为研究对象，用于对目标公司股权公允市场价值的估计。

考虑到：

(1) 目前中国持有银监会批复牌照的汽车金融公司仅 25 家，目标公司中国汽车金融市场目标公司作为持牌机构之一；

(2) 相对于国外汽车金融市场，中国汽车金融市场发展空间巨大；

(3) 相对于国内其他汽车金融公司，目标公司对外品业务参与较早，对于汽车金融开放性市场（汽车销售二级市场）的竞争、产品差异、渠道管理、风险管控等方面积累了较丰富的经验。

综上，选取可比公司 P/B 倍数的平均值和第三分位值作为市场法的取值范围。

序号	股票代码	可比公司	市净率倍数
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
第一分位值			1.2×
平均值			2.6×
中位数			2.5×
第三分位值			3.5×

2、对控股权溢价的考虑

.....

三、市场法评估结果

第八章 项目风险及应对策略

第一节 政策性风险分析及控制

第二节 市场竞争风险分析及控制

第三节 经营管理风险分析及控制

第四节 股东投资风险分析及控制

尚普咨询各地联系方式

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 11 层

联系电话：010-82885739 13671328314

河北分公司：河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 6 层

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

山东分公司：山东省济南市历下区名士豪庭 1 号公建 16 层

联系电话：0531-61320360 13678812883

天津分公司：天津市和平区南京路 189 号津汇广场二座 29 层

联系电话：022-87079220 13920548076

江苏分公司：江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-58864675 18551863396

上海分公司：上海市浦东新区商城路 800 号斯米克大厦 6 层

联系电话：021-64023562 18818293683

陕西分公司：陕西省西安市高新区沣惠南路 16 号泰华金贸国际第 7 幢 1
单元 12 层

联系电话：029-63365628 15114808752

广东分公司：广东省广州市天河区珠江新城华夏路 30 号富力盈通大厦
41 层

联系电话：020-84593416 13527831869

重庆分公司：重庆市渝中区民族路 188 号环球金融中心 12 层

联系电话：023-67130700 18581383953

浙江分公司：浙江省杭州市上城区西湖大道一号外海西湖国贸大厦 15 楼

联系电话：0571-87215836 13003685326

湖北分公司：湖北省武汉市汉口中山大道 888 号平安大厦 21 层

联系电话：027-84738946 18163306806