2017《陆家嘴产业金融论坛》主旨演讲（摘要）

大数据与汽车产业创新发展

■ 上海数据交易中心首席执行官 汤奇峰

汽车从来就是一个非常重要的领域，一直是我们谈论的重点，随着产业本身的发展，我们看到国家在大数据战略里一直在研究什么样的数据资源是属于国家的战略资源，谁在产生、掌握、使用，上海数据交易中心正在专门研究。我们特别做了和汽车行业相关的一组数据，把整个上海的汽车行业从它的上游到下游一直到支撑的机构，有多少企业、研究机构、互联网支撑单位对整个上海的汽车产业的多少规模进行了支撑，我们做了一个持续地摸底。这个数据很有意思，数字经济时代一个非常重要的指标——数字密度。数字密度和经济本身的发展密切相关，我们看到在上海产业里上海汽车产业的数字密度非常高，整个上海汽车产业存量数据和新增数据每年支撑了上海近8000亿乘用车市场的发展，在此规模情况下，整个上海汽车产业的创新发展是很有活力。具体看几个领域，看看和整个汽车行业相关的，人、车、环境互为关系的这些数据方面有多少会支撑上海汽车产业在全国甚至全球发展的地位。

现代服务业升级背后产生很多原始驱动力是靠数据本身反映的，大量数据的供应可以帮助了解消费者本身需求的变化。人和数据背后的纬度已经分得很细，后面有大量的企业在提供数据，包括新能源汽车、无人驾驶车辆，人背后的标记有非常明显的特征。这些数据本身已经成规模、成系统、实时化供应，对整个现代服务业的升级转型都提供很大的可能性。

认识新时代、拥抱新变化

■ 上海市银行同业公会秘书长 赵海

我们现在有一个比较大的提法，称新时代。这是一个消费升级的时代，在很多方面看到了我们的需求在不断更新，更重要的主要矛盾是满足大家对美好生活的追求，这方面金融有很多事情可以做。我们如何用现代的手段、普惠的手段去服务他们，也是对我们提出的挑战和任务。我们现在是处于数字经济的时代。数字经济对GDP的贡献已经接近70%，未来我们可能有更多的行业都和大数据密切挂钩。数字领域里有很多金融科技的手段可以改变原来的服务方式，我们从获客到风控到后续的运营，都需要更加智能化、更多的场景化，现在是场景金融的时代。现在确实是金融转型的时代，我们的商业银行或者其他类型的非银行机构，已经走到了今天这样一个格局，我们必须要回归本源，必须要更好地服务实体经济，更好地进行金融改革。

所有的这一切，最后要知道金融机构的根本在哪里，我们是不是在拥抱这个时代的时候忘记了自己的根本。我们服务的对象是实体经济，但是我们的看家本领是风险控制手段，风险控制是开展一切业务的出发点。

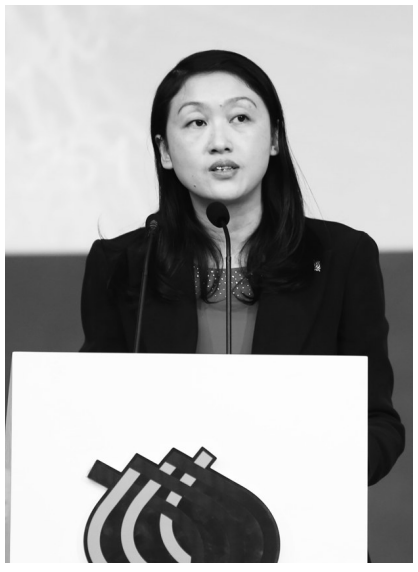
交易银行业务支持汽车产业金融服务的全面升级

■ 中国银行上海市分行副行长 王琛

在中国银行看来，金融业对汽车产业的发展支持和我国日益发展的汽车产业并驾齐驱，不仅是整车厂商，还有互联网公司、融资租赁公司、汽车经销商以及银行等各机构都在布局开疆拓土，但可以肯定的是目前我国汽车金融的发展远未达到预期，2016年中国汽车金融和融资租赁的渗透率分别为35%和5%，同期美国汽车金融和融资租赁渗透率分别高达82%和48%。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很大的提升空间。

在汽车产业传统金融服务的支持领域，中国银行上海市分行的业务涵盖了针对主要大型零部件企业及整车产销企业的相关金融服务，从单一的产品服务向集约化、特色化的产品金融服务发展，以全球现金管理和全球一体化服务理念，成功营销多家500强汽车企业选择我行作为主要的中资合作银行。此外，中国银行也在持续关注新能源汽车产业的客户，为其提供金融服务的同时加强分析，捕捉市场的机会，顶层支持培养核心技术的理念，将金融资源投向新兴领域。

同时，中国银行交易银行业务全面升级。中行根据汽车行业特点在金融服务支持上实现了几个领域的“更美好”：一是更加美好的客供系统解决方案、二是更加美好的线上供应链解决方案、三是更加美好的融资及并购方案。



汽车行业财资管理发展趋势及最新实践

■ 花旗银行（中国）有限公司上海分行行长 张晓萌

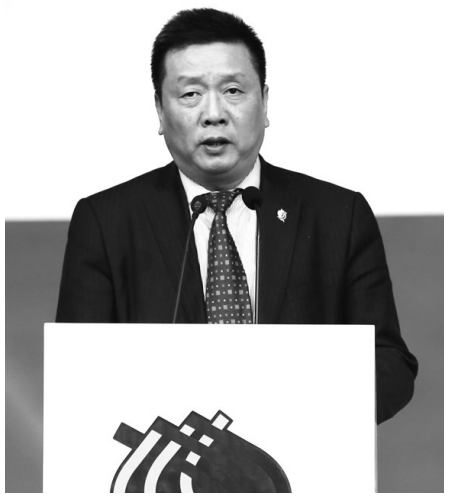
花旗银行对全球汽车行业做的趋势分析是：我们看到汽车行业的行业趋势有三点。第一，数字化转型。包括物联网的出现以及共享单车的出现，现在大数据包括数字化转型，汽车行业在这个方面变化也很大。第二，主要的行业趋势是反映在商业模式的改变以及对我们供应链的影响。商业模式的改变包括我们看到了最近兴起的在线销售以及移动服务等第三方的参与，还有一些高科技特别是汽车行业供应商的高科技，还有收购、兼并这些活动的增加。另外还有客户体验，包括数据安全、语音识别等，这些客户体验对销售的影响也很大。第三，监管框架的不断变化也很重要。比如看到一些保护主义抬头的趋势，会影响我们国际贸易以及供应链，包括各个国家对于节能减排的要求进一步趋严，对于很多OEM厂家来说成本要求也是不停上升的。此外我们汽车行业和很多行业不太一样，相对来说它的供应链上下游有很长的链条，企业所处的行业更多的是多元化的生态链，数以千计的公司将几千、上万个零件集中在一家厂区组装，OEM厂商更加推向一个全球化的战略平台发展，可能会对区域性小型供应商有一定的影响。

汽车行业发展趋势对财资管理的影响，这里指的财资管理是汽车行业内部的财资管理的影响，比如我们监管的压力。第一，监管包括现在对节能减排、安全行驶各种要求的提高，对汽车厂商来说将面临更严格的监管环境。对于财资方面，可能会有更多的企业财资考虑集中采购，降低风险的管理。第二，新兴市场的发展。正如上海现代服务业联合会周禹鹏会长讲的，2009年以后中国的汽车产销已经到了世界第一，我们新兴市场发展主要是指中国和印度，很多OEM供应商已经逐渐把研发和工程中心转移到亚洲，要求深入理解当地的法规。汽车厂商另外一个很明显的趋势，就是共享服务中心的设立，我们看到越来越多的汽车厂商在自己内部设立共享服务中心，统一内部操作，包括把财务管理尽量做到统一操作。汽车厂商工厂、相关的结构链条比较多。行业整合，汽车零部件供应商之间的合并，最近几年这方面的活动会比较多，对我们财务管理来说最主要的要求，首先要求理顺银行关系、银行帐户，最好能够实现统一的财务流程和财务标准。此外汽车行业总体来说销售额比较高，但是和其他行业相比股东回报率和投资回报率仍然偏低，对汽车行业来说成本控制也是很重要的因素。最近我们汽车行业很多企业在通过流动性管理降低成本。

关于数字化浪潮对财资管理的影响。最近看到很多新兴汽车主体，新技术，包括电动技术、物联网、无人驾驶还有新的支付、分销、收款新渠道，现在汽车行业逐渐是向专业性、消费型转变。对我们财资管理来说，首先要考虑和业务条线充分合作，在消费者端开发收款的解决方式。另外它有很多新的支付、收款渠道，我们要考虑消费流程，发票、帐单的开具，还有统一管理有效支付方式。其次，最近可以看到包括一些监管的控制以及一些自动化风险控制的要求，对汽车行业提出了较高的要求。监管控制包括跨境流量等，这个是对我们财务的要求，要求财务必须及时了解法律法规的变化。2017年上半年跨境进口法规有一些收紧或者变化，我们要及时了解这些变化，了解法规背后的因素以及及时调整应收账款、应付账款等等，这样才能配合我们的生产企业，生产和业务条线合作，使得生产能够平缓执行。

产融结合、以融助产，汽车金融助力汽车产业新时代

■ 上汽通用汽车金融有限责任公司董事、总经理 余亚瑞



实体经济是国民经济的基石，汽车产业是国民经济的支柱产业之一，也是我国实体经济的核心之一。围绕开启汽车产业创新发展的新时代，汽车金融可以发挥对实体经济很好的助推作用。上汽集团较早地认识到这一趋势，提前进行了产融布局，加大对金融板块的投入，经过20多年的探索和实践，上汽集团已经建立了包括上汽财务、上汽通用汽车金融、上汽投资、上汽保险、安吉租赁等15家专业的金融服务企业，为我们产业链提供了包括汽车金融、公司金融、投资基金、金融保险、融资租赁在内的全方位汽车金融服务。

作为连接实体经济和金融市场的桥梁，汽车金融公司持续地推进融资渠道的创新，自2008年起，上汽通用汽车金融发行了首单ABS，在2011年又发行了首单金融债，打通资本市场直接融资的重要渠道，我们在2015年又有幸成为上海自贸区首单汽车金融公司跨境人民币结款业务。截止目前，公司累计发放ABS290亿元，金融债发行110亿元。汽车金融现在有了一定的成绩，但是我们发现整个金融行业竞争格局正在悄然发生变化，并且对将来的发展提出了严峻的挑战。现在中国的汽车金融公司的市场参与者主要包括汽车金融公司、厂商财务公司、银行、租赁公司、互联网金融公司以及其他的市场参与者，根据《21世纪经济报道》、《中国汽车金融实验室》和2017年中国汽车消费趋势报告，相比2016年客户购车时选择银行贷款或者信用卡分期的比例出现提升，幅度超过10个百分点，从去年的41%上升到53%。而选择汽车金融公司的客户比例则出现相应地下降，从42%下降到32%。这和我们公司市场前端的感受是一致的。2017年由于楼市调控进一步加强，银行由于传统房贷业务受到影响，纷纷投入到汽车消费金融领域，银行凭借其资金成本、营业网点等方面的优势，对汽车金融公司形成了强有力的竞争。同样互联网平台的崛起也让我们传统的汽车金融公司感受到了真实的压力，互联网平台借助全新的跨界运营方式、颠覆性市场策略，不断加速扩张市场，对80后、90后这样的互联网原住民吸引力与生俱来。

汽车金融公司内部也在发生大调整，2017年前三个季度，全国25家汽车金融公司完成新增零售合同投放超过380万笔，我们公司是中国汽车金融专业委员会的主任单位，对情况比较了解。相比去年增加了将近100万笔，幅度超过30%，基本上和市场同步。但我们也看到随着我国汽车消费升级的逐步显现，豪华车品牌汽车金融呈现出加速增长的态势，而缺乏豪华品牌覆盖的汽车金融公司增长幅度稍显乏力。在这个情况下，中国的汽车金融市场呈现出新的局面，以大数据、云计算、人工智能、人脸识别、智能风控为代表的金融科技正在重塑消费者的选车、买车和用车的体验，并且加速了推动汽车新零售模式的实现。

应对挑战，我们将从几方面入手。第一，在流程优化上我们要利用大数据等前沿技术开发自动审批系统，优化贷款流程，缩短批复时间。第二，产品设计方面。我们力求推出更适合市场需求的产品，2016年中国人民银行、银监会同意了加大对消费领域的支持意见，帮助我们实现从传统汽车金融服务商向汽车全生命周期服务提供商的转型。第三，销售方式方面。公司2009年启动电商平台，通过搜集网络意向客户，我们公司已经有490万用户提供了线索，超过50万个客户完成了交易，并且将近20万个合同完成。

在全球汽车产业加速重构的大背景下，上汽集团正在瞄准电动化、网联化、智能化和共享化的“新四化”方向大踏步前进，我们去年在各级政府和上海现代服务业联合会指导下，在《陆家嘴产业金融论坛2016》上同上汽集团等35家行业领军企业共同发起了上海现代服务业联合会汽车产业金融服务专委会，为行业搭建了跨界平台，促进了沟通，让我们共同努力，继续促进中国汽车金融行业的发展，为中国汽车事业贡献出我们的力量。

金融与大数据助力汽车产业创新发展

■ 上海现代服务业联合会汽车产业金融服务专委会秘书长、圆石金融研究院院长 沈颐辰

现代服务业的推动，围绕着先进制造、科技创新和消费转型升级，

将跨界的诉求推到了更高的层面。我们说，金融是血液，大数据、计算能力是能源。如果能够将这些因素结合起来，必将进一步推动和助力汽车产业的创新发展。这次论坛的主题其实就是要探讨三个因素的彼此勾稽关系：金融、数据、汽车产业。金融资本如何推动汽车产业的创新发展，大数据如何推动汽车产业的创新发展，金融和大数据又如何进行深度融合。

我们常说，做金融要三个逻辑同时三位一体。业务逻辑（财务逻辑）、金融逻辑、系统逻辑都要具备，现在看来，业务逻辑变得越来越重要，我看到银行很多后台的朋友都要跑到前台，和客户打交道，说明在场景下我们的金融服务会发生怎样的变化。

这个论坛作为上海市重要的产业金融平台，积极推动产融跨界结合，亦成为很多业务的对接平台。我们从2016年开始紧紧抓住汽车产业变化的契机，会同上汽集团等35家行业领军单位落地了“汽车专委会”这个跨界平台，为我们深入汽车产业广阔而飞速前进的的产业纵深提供了载体。一年落地、两年产生影响、三年推动绩效的目标，在这一年当中，我们在各级政府的指导下，积极地形成了对接撮合之势，紧紧围绕汽车出行服务全产业生态链，以新能源、智能汽车等科技创新，先进制造、共享分时租赁和汽车消费服务等核心议题开展了各种全球性重要的资源整合与对接，我们坚信产业渗透以后，我们的金融服务才能“横到边、竖到底”，真正看供应链所发生的业务逻辑、财务逻辑何在，进而对接金融逻辑，再要求我们的系统平台、IT、DT是否能够支撑。这些努力都为我们在金融、资本上建立了更富价值的行业视角，知识和人脉提供巨大的帮助。

产业发展离不开金融的支持，金融资本的外在助推力和产业创新升级的内在原动力如果能够很好地结合，将大大加速汽车产业的创新发展。不论是根植于实体经济的交易银行，包括现金管理、供应链金融、资产管理三位一体的交易银行，以及走向更广阔的产业金融和资本市场，都将是银行供给侧主动改革，是助力实体经济转型发展的动力引擎，同时它更可以利用金融科技Fintech等新型技术更好地为各种金融服务和实体经济成为它的连接器。

这次论坛我们有非常多的重要工作要做，主轴是围绕服务。一、我们将与服务贸易、大数据、出行服务的领军单位共建智慧交通与汽车产业的服务支撑试验平台；二、在政府与协会的指导和帮助下，进一步构建汽车产业金融与监管部门的沟通机制；三，我们也期待在陆家嘴建立更加广阔而开放的汽车、交通产业金融联盟平台，服务中国汽车、交通产业的创新与发展。