

合规在线

——浅谈汽车合格证质押的法律风险

法律与合规部 欧阳玉娟

一、汽车合格证的含义及性质

汽车合格证,即机动车整车出厂合格证明,是机动车生产企业印制并随车配发的唯一证明汽车整车合格的法定证明文件,它载明了机动车生产商的名称、标识及防伪信息等。对于机动车制造商而言,合格证是机动车生产企业对外提供的证明该机动车整车合格的唯一法定文件,是汽车的“准生证”。它不具有财产权利的内容,不属于有价证券,不能单独流通转让,并非是汽车所有权的权利凭证,机动车登记证书才是代表汽车这一动产的法定权利凭证。

二、汽车合格证质押行为的性质

根据物权法定原则,物权的种类与内容只能由法律来规定,不允许当事人自由创设。质权作为物权范畴,同样适用物权法定原则。《担保法》75条、《物权法》第223条对于可以用于质押的权利均通过一一列举的方式进行了界定,除此之外的权利用于质押必须是法律、行政法规明确规定的可以出质的权利。而法律规定的可以出质的权利必须满足下列条件:1、必须是财产权,是以物权、债权、无形财产权等以财产为内容,可以以金钱估价的权利;2、必须具有让与性;3、必须是适于设质的权利;4、必须是法定的权利凭证。不属于法律、行政法规规定的可以用于出质的其他权利均不得出质。

可以确定的是,我国任何一部现行有效的法律、行政法规均未规定汽车合格证可以质押,根据前述的四个条件,结合汽车合格证本身不具有财产权内容和不能单独流通转让的属性,也不可能法律、行政法规规定汽车合格证可以质押。因此,汽车合格证质押不属于法律、行政法规规定可以出质的其他权利,以汽车合格证质押,并不能设立权利质押的担保物权,以其质押,缺乏法律依据,为无效质押。

三、汽车合格证质押对授信银行的危害

既然汽车合格证并非可以质押的权利,那么及时以其质押贷款,银行相对于借款人来说也只能是普通债权人,并不能取得任何优先受偿的权利。授信银行一旦与汽车经销商及生产厂家签订汽车合格证质押合同并发放贷款,一旦汽车经销商不守信用或者经营出现重大变故导致不能按时还款,授信银行手里的汽车合格证就会变成废纸一张,因为银行无法仅凭汽车合格证就实现对汽车的控制,从而其本应享有的担保权利很有可能因为质押无效导致丧失殆尽,从而增大贷款风险。

虽然为了保证贷款安全,授信银行也会采取其他授信增强措施,如将汽车实物纳入监督控制之下,随时对汽车经销商的行为进行监督,以督促经销商按时还贷,但出于存放和监管的便利,更为了便于汽车经销商对车辆的销售,银行一般会委托4S店或仓储公司占有或控制汽车,也允许汽车经销商在一定金额或数量的限额内提走部分汽车,或者以货换货,以保证金易货等。倘若第三方监管不力或者与汽车经销商恶意串通,很有可能导致被监管的汽车被擅自转移或销售。这样,在汽车经销商无意还款或者无力还款,而自己手里又没有任何质押权和汽车的情况下,授信银行放出去的贷款很可能会“肉包子打狗——有去无回”。

四、授信银行的应对之策

在汽车合格证质押无效的基础上,授信银行应尽量避免接受汽车合格证质押。如已经接受此类质押,银行可采取以下措施,以减低贷款风险。第一,要求借款人——汽车经销商追加连带责任保证人,保证人可以是具有代偿能力的汽车经销商的法定代表人(负责人)及其配偶,也可以是汽车经销商的股东,还可以是具有代偿能力的其他自然人及公司或者专业的担保公司;第二,配备专门的汽车货管员,由货管员将新车的钥匙、汽车合格证置于银行的控制之下,汽车经销商每卖一辆车,就要还给银行相应额度的贷款,然后银行才会把汽车钥匙和汽车合格证交给消费者。为了防止汽车经销商私自卖车,货管员要定期到4S店“盘库”,按照厂家提供的钥匙和合格证与库存车辆进行一一比对。第三,要求汽车经销商提供其他物权担保。

银行的业务创新一定要在法律、法规规定的范围内进行,超出法律、法规规定的范围之外的创新很有可能就会被判定为无效。目前有些银行接受的权利质押,如以学校的学费收费权、医院的医药费收费权、加油站经营权、水电费的收费权等各种经营性收费权进行权利质押,甚至以各种特许经营权进行的权利质押等,由于没有明文规定此类权利质押的登记机关,或者根本就没有此类权利质押的登记机关,上述收费权及特许经营权无法办理质押登记,或者仅仅办理了所谓的“备案登记”,其质押权并未有效设立,在这种情况下,一旦借款人到期未能清偿债务,银行将很难实现质押权,甚至可以说无法实现质押权。因此,银行要慎重考虑接受除法律、法规有明确规定之外的任何权利质押,以免造成信贷损失。

浅析融资租赁业务

企业金融管理总部 谭倩

在我国,银行与融资租赁公司是属于合作与竞争并行的关系。对银行而言,融资租赁是为企业提供信贷支持的另一重要渠道,与银行信贷存在替代和竞争关系;对融资租赁公司而言,与商业银行在授信、中间业务等方面有着广阔的合作空间。我国融资租赁业务目前也正处于高速发展的阶段,因此研究融资租赁业务对于商业银行有着重要的意义,下面主要从以下几方面介绍该业务:

定义

融资租赁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。

融资租赁是集融资与融物、贸易与技术更新于一体的新型金融产业。由于其融资与融物相结合的特点,出现问题时租赁公司可以回收、处理租赁物,因而在办理融资时对企业资信和担保的要求不高,所以非常适合中小企业融资。

中国的融资租赁是改革开放政策的产物。改革开放后,为扩大国际经济技术合作与交流,开辟利用外资的新渠道,吸收和引进国外的先进技术和设备,1980年中国国际信托投资公司引进租赁方式。1981年4月第一家合资租赁公司中国东方租赁有限公司成立,同年7月,中国租赁公司成立。这些公司的成立,标志着中国融资租赁业的诞生。

起源

现代融资租赁产生于二战之后的美国。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。由于所有权和使用权同时转移,资金回收的风险比较大。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。

发展现状

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,融资租赁将成为未来金融发展的新的亮点,发展空间较大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。融资租赁在各个国家GDP中占比不断波动,整体来看,发达国家占比都较高,金砖四国的占比在1%左右波动,但是中国的占比一直在1%以下,未来的发展潜力较高。

在中国,虽然该行业起步较晚,但2008年以来呈爆发式增长。在三类融资租赁公司中,金融租赁在资产规模和收益率方面均为行业领头羊。在商业模式方面,各类融资租赁公司基于股东背景形成差异化的商业模式,构建核心竞争力。

业务模式

直接融资租赁

由承租人指定设备及生产厂家,委托出租人融通资金购买并提供设备,由承租人使用并支付租金,租赁期满后由出租人向承租人转移设备所有权。它以出租人保留租赁物所有权和收取租金为条件,使承租人在租赁期内对租赁物取得占有、使用和收益的权利。这是一种最典型的融资租赁方式。

经营性租赁

由出租人承担与租赁物相关的风险与收益。使用这种方式的企业不以最终拥有租赁物为目的,在其财务报表中不反映为固定资产。企业为了规避设备风险或者需要表外融资,或需要利用一些税收优惠政策,可以选择经营租赁方式。

出售回租

出售回租,有时又称售后回租、回租等,是指物件的所有权人首先与租赁公司签定《买卖合同》,将物件卖给租赁公司,取得现金。然后,物件的原所有权人作为承租人,与该租赁公司签订《回租合同》,将该物件租回。承租人按《回租合同》还完全租金,并付清物件的残值以后,重新取得物件的所有权。

转租赁

以同一物件为标的物的多次融资租赁业务。在转租赁业务中,上一租赁合同的承租人同时又是下一租赁合同的出租人,称为转租人。转租人向其他出租人租入租赁物件再转租给第三人,转租人以收取租金差为目的。租赁物件的所有权归第一出租人。

委托租赁

出租人接受委托人的资金或租赁标的物,根据委托人的书面委托,向委托人指定的承租人办理融资租赁业务。在租赁期内租赁标的物的所有权归委托人,出租人只收取手续费,不承担风险。

业务特征与优势

1.对企业的好处

(1)拓宽融资渠道、操作便捷
融资租赁的主要形式是通过“融物”的方

式,为企业提供了一条新的融资途径,拓宽了企业的融资渠道,融资租赁信用审核手续相对简单,操作便捷,融资速度较快。

(2)使用资金灵活

相对于其他融资方式,采用租赁融资对提供给企业的资金监管较为宽松,有利于企业资金灵活安排。

(3)不占用企业授信额度

企业通过在部分国家试点租赁企业获得的资金,不计入征信系统,不占用企业的授信额度,有利于企业通过租赁公司融资平台与银行开展深层次,全方位的合作。

(4)提高企业经营的灵活性

融资租赁具有方式灵活,可随时退租的特点,企业选择这种方式引进固定资产,可以在市场条件好的时候迅速扩大生产规模,在市场萎缩时灵活退出,有利于提高企业经营的灵活性。

(5)改善公司财务状况

与银行贷款方式不同,融资租赁属于表外融资,租金不体现在财务报表的负债项目中,资金可以在财务管理里列为税前列支。承租人采用融资租赁方式租入固定资产时,一般可获得3~5年的中长期融资,相比采用银行贷款或短期商业信用而言,既能改善流动比率、速动比率等短期偿债能力指标,也可以相对降低承租人资产负债率(保留或提高承租人的融资能力)、提高资产收益率指标等。

(6)加速折旧,同时具有节税功能

根据政策“企业技术改造采取融资租赁方式租入的机器设备,折旧年限可按租赁期限和国家规定的折旧年限孰短的原则确定,但最短折旧年限不短于三年”,间接地起到了加速折旧的作用。企业可以按照最有利的原则,尽快折旧,把折旧费用打入成本。

(7)到期还本负担较轻

租赁公司可以根据每个企业的资金实力、销售季节性等具体情况,为企业定做灵活的还款安排,例如延期支付,递增和递减支付等,使承租人能够根据自己的企业状况定制付款额。

2、对银行的好处

(1)风险防火墙

一般而言,租赁公司是租赁物件的法定所有权人,这样就形成了一定的风险隔离,若出现承租人破产的情况出租人可直接收回和处置租赁物。同时,在租赁结构设计上,租赁公司也会采用相应的外部增信手段对租赁项目进行增信,以控制风险。

(2)为优质客户提供更大规模的资金支持
银行由于受到单一客户集中度的限制,对其优质客户的授信也受到一定的限制,通过租赁公司作为贷款主体,能够给优质客户提供更多的资金支持。

(3)增加银行中间业务

通过发行理财产品融资、应收账款保理、利率掉期等形式可增加银行中间业务收入。

随着金融改革深化和金融创新发展,流动性风险的来源已不仅仅局限于资产负债期限结构的错配,随着利率市场化、互联网金融、表外业务和理财业务的快速发展,存款搬家现象严重,中小银行对存款的依赖程度逐渐降低,转而加大对金融市场负债的开拓,这些行为将使得市场流动性体系变得更为脆弱,一旦市场流动性出现非预期的枯竭,风险就会很快蔓延至整个银行体系。因此,在进行流动性风险管理时,我们不仅要考虑自身业务经营情景,更需要综合宏观经济、市场流动性等多个因素的影响,从而促进商业银行更好的进行流动性风险管理、保证各项业务稳健运行。

流动性风险主要产生于银行一般性的融资活动以及对银行头寸的管理活动过程中。具体表现为银行没有能力以合适的期限和成本筹集到资金,或者没有能力以合理的市场价格将资产迅速变现。商业银行拥有多样化的融资渠道,融资工具的丰富和多样化,会提高商业银行融资的灵活性,避免出现对单一融资渠道的依赖,造成集中度风险,或导致融资成本过高。银行通过对资产负债的期限结构管理、资金使用来实现盈利,并在融资的可持续性和与灵活性之间找到平衡。

在新形势、新常态下,城商行的流动性风险呈现出新的特点:一是网络信息技术发展使得流动性风险传播速度更快,扩散范围更广;二是与大型银行相比,中小型城商行规模较小,承受风险能力较弱;三是利率市场化使得城商行盈利能力下降、经营成本抬升、产品定价难度提升、风险加剧。

为了有效防范和化解江西省法人城商行流动性风险,进一步健全

本省流动性管理体制和机制,增强全省城商行抗风险能力,拓宽流动性救助渠道,保证省内城商行各项业务的可持续发展,维护金融稳定和安全,今年6月我行与银监合作,尝试联合江西省辖内法人城商行成立流动性互助联盟,初步拟定《江西省法人城市商业银行流动性互助协议》和《江西省法人城市商业银行流动性互助管理办法》,试图通过联合省内各家城商行的力量,建立流动性互助专项资金,专门用于各成员日常的流动性缺口支持。流动性互助联盟将本着平等、自愿、守信的原则,在银监局牵头组织下签订《互助协议》。流动性互助申请顺序需遵循存放互助基金额度内优先、存放互助基金额度外时间优先原则,协议成员每次申请额度原则上不超过流动性互助基金总体额度,使用期限原则上不超过1日。

通过建立流动性互助有助于提升省内城商行整体竞争水平和流动性管理水平。流动性互助机制一方面可以促进省内城商行的同业协作、加强同业交流,另一方面也可以提升资金头寸和流动性期限结构优化,及时化解流动性危机,提高银行应对突发事件的能力。

金融活,经济活;金融稳,经济稳。我行将坚持积极响应去杠杆总方针不动摇,同时通过预调微调来努力平衡好稳增长、调结构、去杠杆、抑泡沫和防风险之间的关系,将稳健作为九江银行发展的总基调,树立稳健的发展理念。进一步化业务结构,科学安排资产、负债、中间业务等业务的发展速度、期限、规模和结构,促进各项业务发展回归本源,引导资金回归实体,将金融资源更好地投放到三农、小微企业、绿色金融等领域。

城商行流动性风险管理初讨

计划财务部 林溪

关于水电气行业授信业务的探讨

上饶分行 吴崇博

水、电、气与人们生活息息相关,日常的生产生活都离不开这三个行业,该类行业拥有较好的现金流,且可以对于零售业务的发展能提供较大的支持,同时也受经济的波动影响较小,所以说对于这三个行业可以给予一定的授信支持。对于这三个行业,它们有一定的共同点,目前我分行对于这三个行业都有一定的业务基础,现在对以上三个行业的授信业务进行一个探讨。

先从这个行业的共同点进行出发:
1、前期投入较大,固定资产占比较大。这三个行业都需要进行前期的固定资产投入,且投资的区域范围较广、时间较长、投资金额较大,需要不断的投入才能发展更多的下游客户。供水企业需要建立水站,以及水管的铺设,通过水源取水到自来水厂,再通过城市管网,到达用户端;供电的主要分为火力发电和火力发电,火力发电主要固定资产投入为火电厂的建设,水力发电主要为大坝的建设,以及其他发电装置的购买;供气的主要为中压管网及庭院管网的铺设。以上三个行业都需要前期的大额投入,才能更有效的进行发展。

2、拥有稳定的现金流。供水和供气主要是用于日常的居民、商业、工厂等使用,直接到达客户端,供电的主要是直接销售给供电公司,通过国家电网到达用户端,以上三个行业都有较稳定的现金流,且受经济的波动影响较少,水电气没有较强的淡旺季区分,也不需要去担心销售的渠道,用户人数达到一定数量后每年均能产生稳定的利润。

3、业务收入包括安装收入及使用收入。供水行业、供气行业用户端均需安装使用表,这部分安装收入有较大的利润空间,供电主要直接销售给国家电网,用户的安装费主要由国家电网进行收取。在不断的发展下游用户端,这部分安装的收入会不断增加,到达饱和

后,主要的业务收入就来源于水电气的日常使用收入,由于物价局对于销售的单价均有定价,与实际的成本对比有一定的差价,里面有一定的利润空间。
4、特许经营权。水电气三个行业均与居民的日常生活相关,属于民生工程类,所以其中部分企业的股东会有一定的政府背景,且政府均会与其签订较长的特许经营权协议或者合作合同,便于企业的日后投资及发展。

对于授信业务的操作,我们主要需要把握住以下几点:
1、总投资情况。核实公司的总体投资情况,测算经营期的总体投入,核算公司自有资本金比例,确定资金的来源合规、合理。
2、现金流情况。核实每年的营业收入,根据用户端的数量进行核对,测算年用户、年使用量的增加情况。
3、后续投资情况。根据总体的规划,测算未来需要新发展或者新增加的供水、供气、供电能力,通过后续投资情况,测算未来能够带来的经济效益。
4、办理收费权质押、股权质押及固定资产等抵押。由于该类行业固定资产投资较大,主要的资产集中在固定资产上面,所以在可操作的情况下,尽量办理固定资产抵押,由于公司的现金流情况较好,可以追加收费权质押及股权质押,把控制到公司整体有效的担保。

对于发展水电气行业,对于我行的业务贡献较大,在把握住公司的日常经营的银行存款后,还可以与客户进行代扣代缴的合作,如果能发展到水电气行业的用户端代缴业务,那对于我行的零售业务会有较大的支持,对于城区的居民存款、贷款等的营销,将会有意想不到的效果。以上是在个人在业务操作过程中的总结,如有不同的想法或者更完善的描述那就更好,希望对于某些业务的开展有一定的参考意义。