

<<汽车消费信贷>>

图书基本信息

书名：<<汽车消费信贷>>

13位ISBN编号：9787111183167

10位ISBN编号：7111183169

出版时间：2006-1

出版时间：机械工业出版社

作者：王再祥

页数：295

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;汽车消费信贷&gt;&gt;

## 内容概要

索荣管理思想库是索荣公司依据多年实战经验与咨询提炼，结合中国企业和行业的状况与趋势，吸收了国外先进管理理念与精髓，由实战专家与咨询顾问融会贯通而编著出版的具有中国本土特色的企业管理丛书和行业管理丛书。

其中，“索荣管理思想库·汽车企业管理丛书”是索荣公司经过对汽车产业的长期研究，结合多年汽车企业的咨询经验主持编著的，目的是打造汽车产业发展链条，提升汽车产业增值服务，培养汽车企业核心能力。

本书从国外汽车消费信贷的发展历史、国外汽车消费信贷的相关法律政策出发，通过对通用、福特、大众、丰田等汽车金融公司的消费信贷运作及经验案例的分析，对车内汽车消费的发展历程与状况、存在的问题、汽车金融政策内容、汽车信贷银行、汽车保险公司与汽车消费信贷运作，对汽车生产商、汽车经销商、汽车消费者之间的消费信贷运作、信用与信贷风险控制等问题进行了分析与研究，做到理论探讨与实际经验相结合、现状问题与未来发展相结合。

本书从国外汽车消费信贷的发展历史、国外汽车消费信贷的相关法律政策出发，通过对通用、福特、大众、丰田等汽车金融公司的消费信贷运作及经验案例的分析，对车内汽车消费的发展历程与状况、存在的问题、汽车金融政策内容、汽车信贷银行、汽车保险公司与汽车消费信贷运作，对汽车生产商、汽车经销商、汽车消费者之间的消费信贷运作、信用与信贷风险控制等问题进行了分析与研究，做到理论探讨与实际经验相结合、现状问题与未来发展相结合。

本书适合汽车生产商、汽车经销商、汽车金融公司、保险公司与金融研究机构、高校汽车专业的学生及对汽车感兴趣的各种读者。

## &lt;&lt;汽车消费信贷&gt;&gt;

## 书籍目录

推荐序一 推荐序二 丛书序 前言 第一章 汽车消费信贷的历史与发展 汽车产业发展与汽车消费信贷的关系 汽车消费信贷与汽车普及的关系 世界汽车市场的形成与汽车消费信贷的关系 第二章 汽车消费信贷的理论与实践 基础汽车消费信贷的理论基础 汽车消费信贷的实践基础 中国汽车消费信贷的实践历程 第三章 汽车消费信贷机构的治理结构 “四轮驱动”公司治理结构 汽车消费信贷机构的治理结构 汽车金融公司的资本结构 第四章 汽车消费信贷的业务模式与流程 金融机构的汽车消费信贷业务模式 汽车经销商的消费信贷业务模式 汽车消费信贷的主要业务流程 第五章 汽车消费信贷公司服务赢利模式 汽车消费信贷公司赢利模式的条件与基础 汽车消费信贷机构赢利模式的选择 第六章 汽车消费信贷机构的资产负债管理 汽车消费信贷机构资产负债管理模式选择 汽车消费信贷机构资产负债管理的目标原则 汽车消费信贷机构资产负债比例管理 指标体系 汽车消费信贷机构的资产负债管理模式 汽车消费信贷机构资产负债管理的方法、步骤及要求 第七章 汽车消费信贷机构的信用风险管理 汽车消费信贷机构风险防范与风险管理 汽车消费信贷机构风险属于金融风险的子风险系统 汽车消费信贷机构风险管理 汽车消费信贷机构信用风险的分类管理 汽车消费信贷机构信用风险控制系统 第八章 汽车消费信贷的法律实务 汽车消费信贷的法律依据 汽车所有权的转移 汽车抵押登记制度 汽车后续抵押问题 消费者的抗辩权 抵押权、留置权和质权 所有权保留下的汽车取回 汽车抵押担保物权的实现 个人征信制度 第九章 汽车消费信贷机构的人力资源 人员岗位及要求 汽车消费信贷人员管理 第十章 中国发展汽车消费信贷的意义、条件与对策 中国发展汽车消费信贷的现实意义 中国汽车消费信贷发展的主要制约因素 中国汽车消费信贷的发展前景及对策 案例 案例1 大众汽车金融服务股份公司 案例2 上汽通用汽车金融有限责任公司 案例3 亚飞汽车连锁集团汽车信贷管理系统 案例4 “冀东模式”：三大系统六级风险防范体系 附录A 中国建设银行汽车消费贷款办法（试行） 附录B 《汽车金融公司管理办法》 附录C 《汽车金融公司管理办法实施细则》 附录D 《汽车贷款管理办法》

<<汽车消费信贷>>

媒体关注与评论

管理也是竞争力！

如何振兴我们民族的汽车品牌，从长远看，一是要提高自己的产品开发能力，二是要提升自己的企业管理能力，两者缺一不可。

——中国第一汽车集团公司原董事长、总经理 耿昭杰 “ 索荣管理思想库·汽车企业管理丛书 ” 的出版必将有助于打造汽车产业的发展链条！

有助于提升汽车行业的增值服务！

有助于培育汽车企业的竞争能力！

——中国汽车工程学会理事长 张小虞 客户、品牌与渠道是汽车营销的三大要素，树立品牌意识，依靠渠道的销售与服务，提高消费者对品牌的认知和满意度，使营销环节成为产品最大的增值部分。

——北京奔驰·戴姆勒·克莱斯勒汽车有限公司副总裁 周勇江 振兴我国汽车工业的当务之急，是要从整合我国汽车零部件产业入手，“做大、做强、做精” 零部件产业，力争在未来5-10年内，使我国成为汽车零部件制造的重要基地。

——万向集团董事局主席 鲁冠球 我个人认为，作为后起的发展大国，中国需要汽车产业；作为汽车需求的市场大国，中国需要汽车产品；作为悠久历史的民族大国，中国需要自主品牌。

——北京索荣管理咨询有限公司董事长 贾永轩

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>