

成渝高速捷运

客车与客运论坛



2001年3月6日重庆

成渝高速客运车辆更新的 资金解决方案

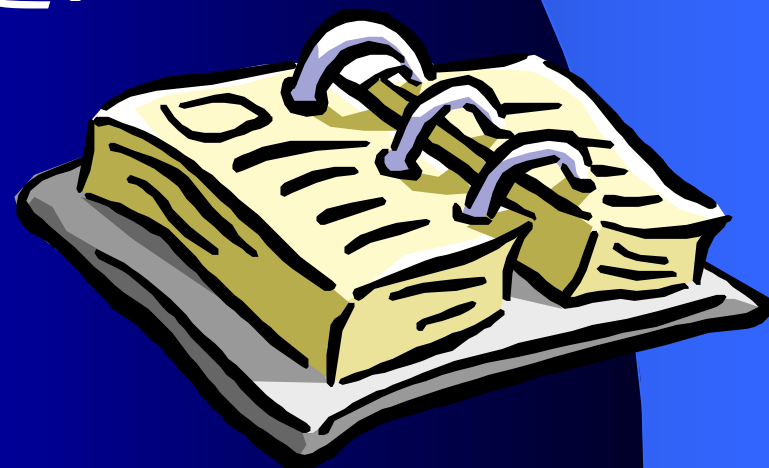


重庆市道协成渝高速直达客运分会

修 泽

客运企业面对车辆更新

- 成渝高速客车辆的营运期限临近，客运企业面对车辆更新问题时，将考虑的两个主要问题：
- 车辆的技术经济分析，即车辆选型；
- 更新车辆的资金筹措问题。





交通部的营运车辆规定

- 交通部对高速客运车辆的等级和营运期限作了明确规定：大型高一级车不超过六年，大型高二级车不超过七年，否则将下线。
- 现参与成渝高速滚动发班营运的C、D型车，均购于1995年和1996年，从使用年限上看，均营运了五、六年，营运里程在60万至90万公里区间，现处于营运期限的后半段。

更新车辆的传统方式



- 当公司选定更新车辆的车型后，需投入资金购置新车，按目前的购车方式，有三种途径：
- 有实力的企业和经营者全款购车；
- 客运企业向银行贷款获得更新资金购车；
- 客车制造厂对资金困难但有良好合作关系或信誉的客运企业实行赊销方式，经营者以赊销车辆从事营运所获得的收益逐步还给客车制造厂。



更新车辆的新方式

- 客运公司通过与银行和保险公司的沟通，在对成渝线的营运模式和客运公司经营情况充分了解的基础上，通过客车经销商，建立一种由客车制造厂、客车经销商、客运公司、银行、保险公司共同参与的新的购车方式，即银行按揭贷款购车，这可以是解决资金困难企业更新车辆可探讨的一条新途径。

新方式的操作程序

- 购车公司在银行指定的客车经销处选定车型后，首付该车型30%的价款给客车经销商，同时与经销商和银行签订70%的车款的贷款合同，获得银行贷款后，经销商通过与客车制造厂的经销关系将该车型的价款全额支付给客车制造厂，购车公司即可获所需的车辆。





新方式中的关系各方

- 购车公司必须与银行和保险公司三方共同签订车辆保险和履约保险合同，所购车辆必须在该保险公司进行车辆保险和履行合同保险，车籍档案由保险公司冻结；车辆营收必须划到保险公司指定的银行帐户上，营收按商定的还款金额还给银行后，余额由客运公司自由支配使用。客运公司仅支付30%的价款即可更新车辆，继续经营，客车制造厂获得全额车款，没有任何风险；银行将贷款风险转给了保险公司；保险公司因获得了车辆的保险业务和对车辆营收的控制权而使风险大大降低。

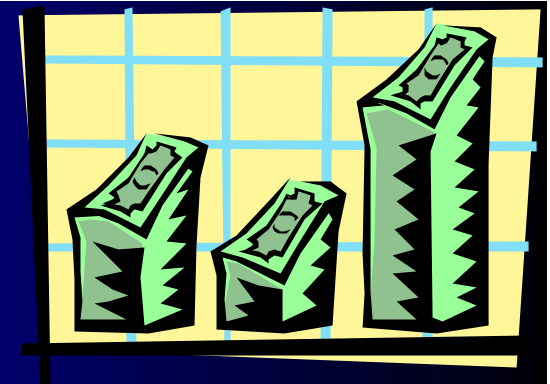
滚动发班营运的各车型单车分配营收及收益



项目 车型	购车价格	2000年月平均 分配营收	月平均单车总成本 (不含折旧)	单车月平均收益
凯斯鲍尔	250	12.06	5.651	6.399
沃尔沃	200	10.55	5.551	4.999
北方	150	8.83	5.471	3.359

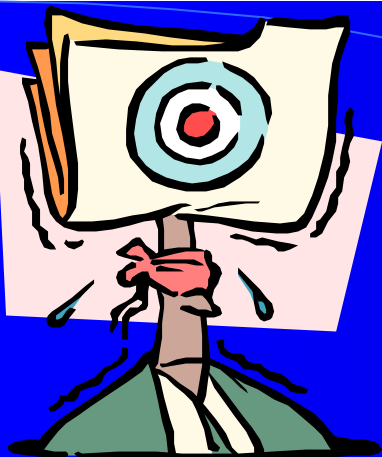
单位：万元

每月归还的本息表



车型	更新车辆价	贷款金额 (70%车价款)	还款期限	每月还款本金	每月支付利息
凯	250	175	40月	4.375	$[\text{贷款总额} - (n-1) \times \text{每月还本金}] \times 0.5\%$
沃	200	140	40月	3.5	
北	150	105	40月	2.625	

单位：万元



成渝高速公司购买沃尔沃的案例

第一个月还款，本息为：

本金为3.5万元，利息= $[140 - (1-1) \times 3.5] \times 0.5\% = 0.7$
万元

本利合计 $3.5 + 0.7 = 4.2$ 万元

第二月还款：

本金：3.5，利息= $[140 - (2-1) \times 3.5] \times 0.5\% = 0.6825$

本利合计 $3.5 + 0.6825 = 4.1825$ 万元

第三月还款：

本金：3.5万元，利息= $[140 - (3-1) \times 3.5] \times 0.5\% = 0.665$

本利合计 $3.5 + 0.665 = 4.165$ 万元

各车型每月还本付息金额与收益对照表（前六次）

[illegible]

谢谢！

