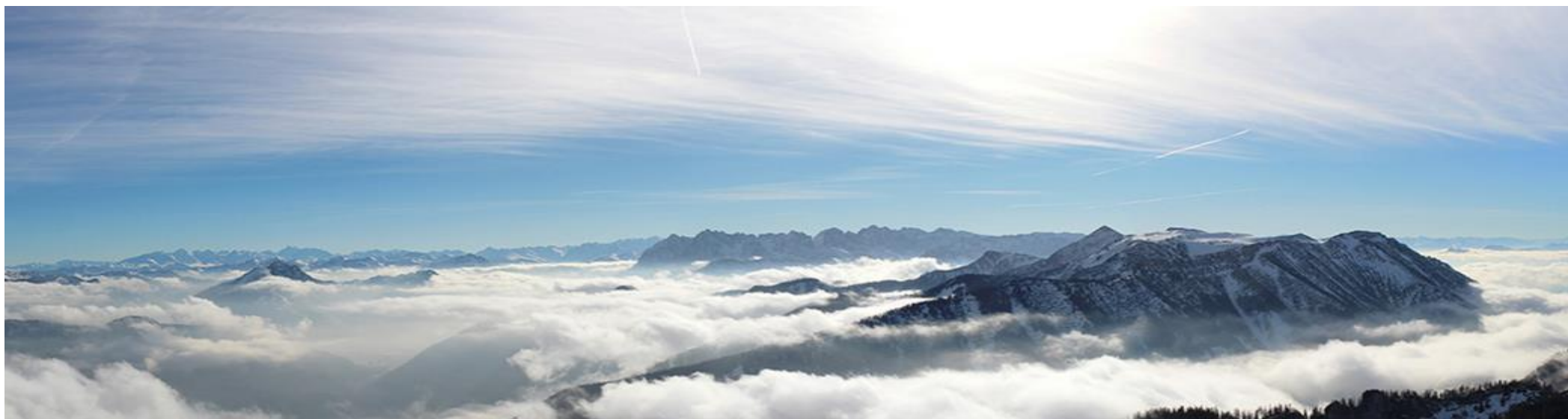


产融结合，助力LNG车船行业有序发展



中海油国际融资租赁有限公司
中海油投资控股有限公司

2019年5月

背景环境：环保压力要求重卡换代，但LNG重卡渗透率太慢

● 多因素导致LNG重卡渗透率提升较慢：

- LNG对柴油价格优势不明显：LNG价格波动大，冬季LNG价格可能比柴油更贵；
- LNG重卡投资更大：相比柴油重卡价格越贵7.5万元，初始投资高；
- LNG重卡加注难：加注站未形成组网覆盖，尤其是货运密度较高的东部沿海省份。

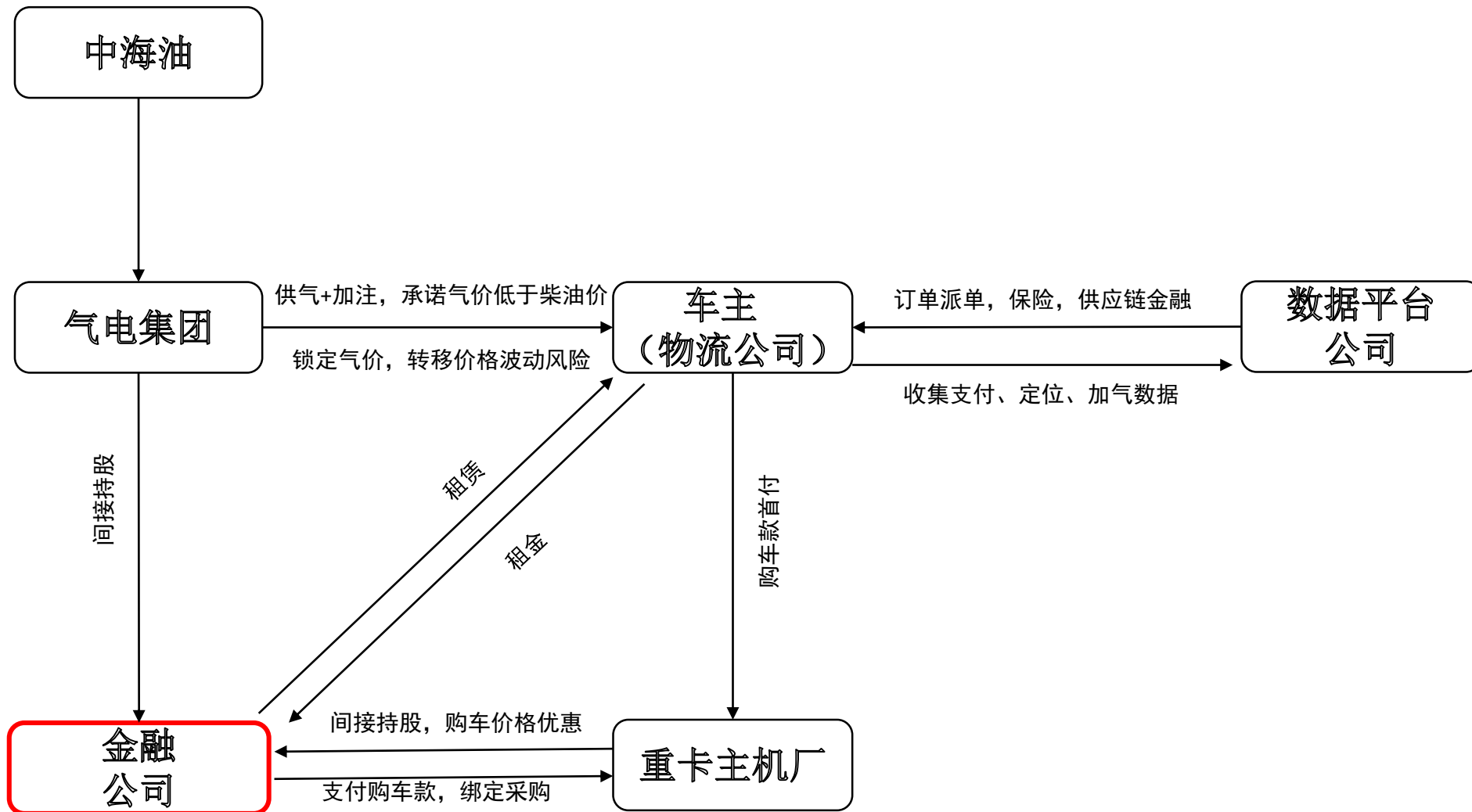
● 环保压力促使重卡升级换代：

- 根据《国务院打赢蓝天保卫战三年行动计划》（国发〔2018〕22号）2019年7月1日起，重点区域、珠三角地区、成渝地区提前实施国六排放标准。提前淘汰更新国三及以下排放标准营运柴油货车。
- 国四/五可通过安装尾气净化装置达标，国三以下重卡只能更换新车（LNG重卡或国六柴油重卡），根据北斗数据截止2018年底，全国国三重卡保有量为156万辆，主要集中在13个省，占比74%集中度较高。

商业模式：整合产业链上下游，促进LNG重卡加速渗透

•**商业模式**：通过产业链整合，为车主提供稳定低价气源、优惠折扣购车、优质融资服务、大数据平台派单、优惠保险、供应链金融等全方位增值服务，提高车主收益，促进LNG重卡加速渗透。

•**市场规模**：国三以下250万辆重卡，3年换完，东部区域占60%，假设40%换LNG，其中气电市占率30%，愿意借款且购买指定车辆的占20%，则覆盖3.6万辆LNG重卡，每年1.2万辆；



多管齐下提高车主方利益，形成商业闭环

● 降低燃料成本：气电集团提供低价LNG

- 油气价格绑定，确保车主采购LNG价格稳定，5年内低于柴油方案
 - 基于本省发改委标准油价最高价格的80%，或上海石油天然气交易中心国内柴油批发价格的90%，确保百公里燃油费LNG低于柴油；
 - 在上述基础上，再给予一定的燃气价格补贴，抵消部分LNG重卡初始高额投资。
- 针对东部沿海的高密度长途货运路线，增加加注站布局

● 降低初始投资：通过批量集中采购，主机厂给予优惠车价

- 吸收主机厂参股，主机厂提供融资租赁回购承诺，如车辆运营不善面临处置时，主机厂承诺折价回购，为融资租赁提供增信；
- 作为交换，车主通过该模式换车，必须从指定的主机厂合作方采购车辆（A公司优选客户评价高、市场销量大的主机厂作为合作方）。

● 提供融资便利：提供低成本融资，缓解车主换车资金压力

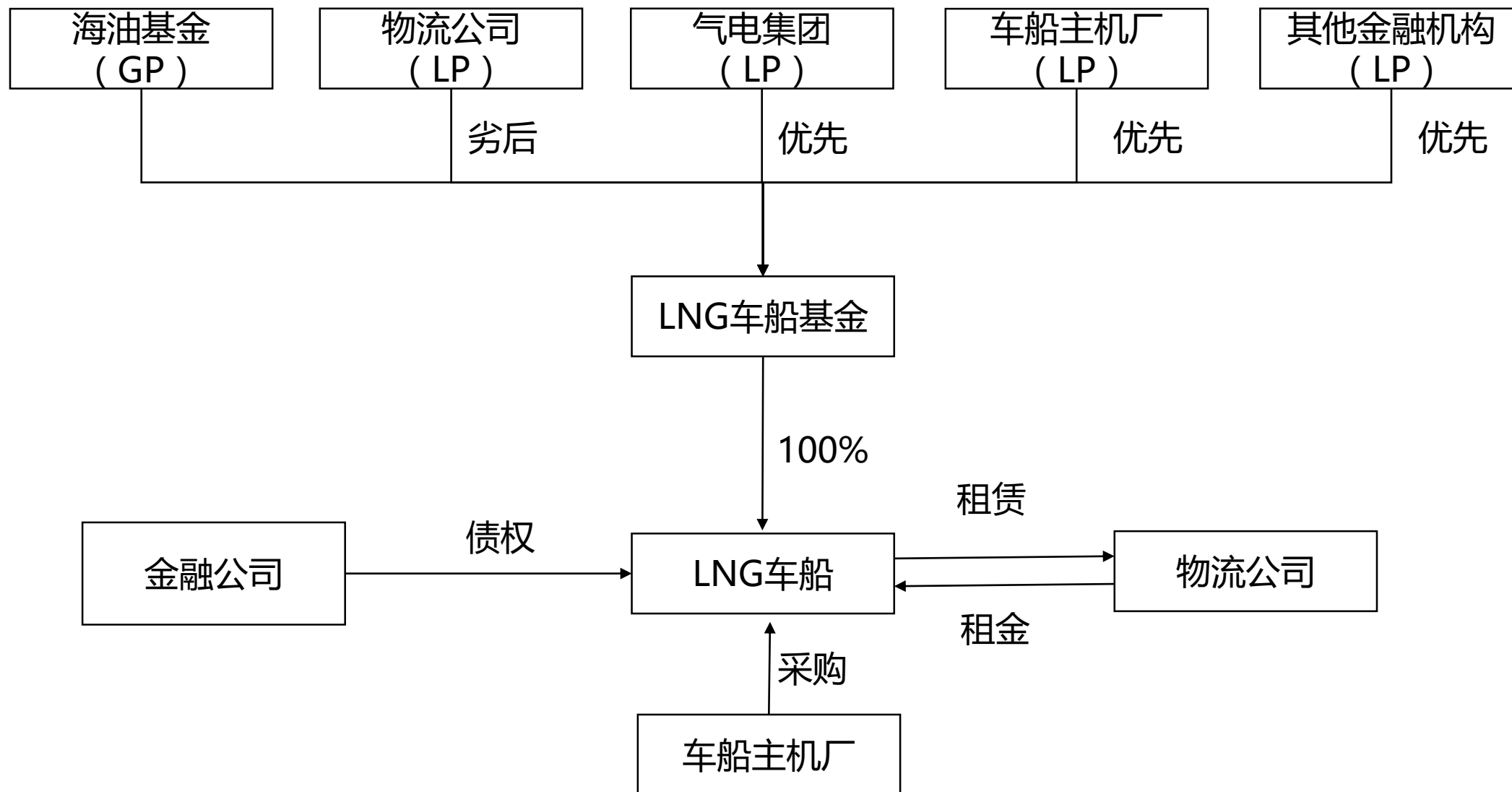
- 部分车主或物流公司受到环保压力，虽有换车需求，但难以突然拿出大笔资金换车；
- 向车主提供比市场更低的融资利率，增信措施包括主机厂回购承诺、低价LNG价格绑定、车主应收账款质押、大数据风控等，提高车主赚钱能力，降低违约风险和处置成本；
- 吸纳海油、气电集团、主机厂乃至物流公司参股，形成商业模式闭环，股东方输出部分信用，借此争取更低的资金成本。

● 车联网+大数据分析，助力车主业务发展

- 获取车辆定位实时数据，确保贷款质押物（重卡）安全和可监控；
- 基于大数据分析，筛选出密度最高的物流路线，指引加注站布局；
- 建立货运车辆平台，提供货运订单在线派发服务，提高车主订单收入；
- 收集车辆订单、支付、加气数据，提供供应链金融服务

● 其他增值服务：提供供应链金融、保险、增信等其他服务

风险控制与组织架构



当前问题和建议

- 以上方案的落地核心难点在于：
 - 燃料成本优势能否保障（低价+稳定）：
 - 首先，确保前5年LNG价平稳无大幅波动，且要比柴油低出一定水平；
 - 其次，5年后继续保证LNG价格稳定，且永不高于柴油价格，让车主长期获益；
 - 避免让利只是短期行为，不管车主长期利益，影响市场推广。
 - 加注站布局是否合理，尤其是货运密集区域和高流量长途物流路线：
 - 确保加注站站址合理和数量充足，使LNG重卡加气无压力。
 - LNG重卡需有足够经济优势，且能缓解车主前期资金压力：
 - 争取最大增信措施，力争比银行更低的融资成本，更好接受的融资条件，鼓励车主借款；
 - 基于车主选择，绑定优质重卡主机厂，提供折扣售车价和回购承诺，让车主愿意购买。
 - 能否设计最优融资方案，使得市场规模最大化：
 - 前期推广时，市场规模比盈利更重要，只有培育出足够的LNG重卡保有量，后端盈利才能更丰厚。
- 为此，需要利益相关方给予支持：参股、LNG价格让利、车辆数据共享或其他增信方式。

谢谢!

