

# 初装费收支情况及对初装费有关问题的建议

广州市煤气公司(510060)

## 1 公司概况

我公司为广州市市政园林局下属的国有独资公司,成立于1984年。经过20多年的发展,我公司已成为华南地区最大的民用燃气企业之一,业务范围包括燃气生产、供应及相关的燃气工程设计、施工、监理,燃气具生产、检测与销售,燃气技术咨询等各个领域。目前拥有固定资产近30亿元,为广州市70多万管道气用户和30多万瓶装液化石油气用户提供燃气输配服务,累计建成输配管网1700多km,2005年销售收入9亿多元,其中管道气销售收入6亿多元。

## 2 气源设施及管网建设资金来源与支出情况

我公司气源设施及管网建设资金来源主要为收取的管道煤气初装费(1996年前为用户燃气建设集资费)和政府投入的燃气建设工程资金。2006年4月至5月广州市审计局对我公司燃气建设工程集资费及管道煤气初装费收支情况进行了专项审计,审计确认截至2006年3月31日,我公司累计共收取燃气建设集资费和管道煤气初装费180999.02万元,累计共收到市政府为燃气建设工程投入资金32542.43万元,合计213541.45万元;累计完成气源设施及管网建设支出201227.88万元,专项资金

结余12313.57万元。

### 2.1 我公司“初装费”收取情况

#### (1)“初装费”收取标准

1988年至1996年收取用户燃气建设集资费,根据市政府文件规定,收取标准为:依据交款时间不同按户收取700元至1400元。

1996年至今向管道煤气新增用户收取初装费,根据市物价局规定,收费标准为:低层建筑居民用户3000元/户;高层建筑居民用户3500元/户;对于未入住的小区我公司向开发商收取2200元/户;工业、商业、公福用户2200元/m<sup>3</sup>(按申请日用气量计收),设计、施工、安装费按市建委定额标准向用户收取。

#### (2)初装费收支管理及会计核算情况

我公司收取的初装费与正常生产资金一起存储、使用,没有实行专户存储。

会计核算方面,2003年之前,收取的初装费在“专项往来”科目核算,投资支出形成固定资产后,相应金额转入资本公积。自2003年1月1日起根据《财政部关于印发〈关于企业收取的一次性入网费会计处理的规定〉的通知》(财会[2003]16号)规定,对收取的管道煤气初装费扣除税费后在“递延收益”科目核算,按10年期限摊销转收入。我公司对管网资产按25年计提折旧。

### 2.2 市政府为燃气建设工程投入资金情况

我公司累计收到的市政府为燃气建设工程投入

销售价格的联动机制,采取浮动价格、阶梯价格、季节价格等,以保证企业正常运行条件,避免因价格矛

盾的积累,在调整时引起对经济和社会的不必要震荡,影响和谐社会构建。

资金均为 1995 年以前形成,随着市场化改革的推进,申请政府投入的可能性很小。

### 3 初装费存在的合理性和必要性

从市场经济规律及可持续发展的角度来讲,燃气供应企业投入资金建气源设施和管网设施并进行维护,肯定要回收成本。回收成本可以通过 3 种方式:一是提高气价;二是模仿通讯企业的做法,按月收取租金;三是收取“初装费”。这样“初装费”该不该收的问题就变为成本回收方式的选择问题。我公司和我国绝大部分燃气供应企业一样,采取的是收取“初装费”的方式,我们认为目前情况下采取这种方式更符合我公司实际情况,原因分析如下:

(1)燃气供应企业采用上述三种或其他方式回收投资成本其实并无本质不同,只是用户和燃气供应企业间现金流出、流入时间早晚的问题,现金流出晚或流入早要支付相应的资金占用成本。收取“初装费”的方式为用户现金流出最早,燃气供应企业现金流入最早,用户负担燃气企业融资成本最低的方式。目前某些用户对“初装费”提出了很多质疑,我们认为这些问题完全可以通过沟通、规范与监管来解决。

(2)目前我国大部分燃气企业处于发展初期或高速发展期,面临着巨大的资金压力。采取其他方式回收投资成本必将导致燃气企业现金流入滞后,增大企业融资压力和融资成本。

我公司经过 20 多年的发展,目前管道燃气用户 70 多万户,广州市气化率不到 1/4,与国外发达国家相比还处于很低水平,发展空间还很大。随着广东大鹏液化天然气的入穗,我公司正面临着前所未有的发展机遇,同时也面临着巨大的资金压力。目前情况下取消初装费对我公司的发展,对广州市城市燃气事业的发展必将造成较大影响。

(3)目前我国城市燃气价格实行政府指导定价,政府定价时已充分考虑了向用户收取“初装费”的情况,气价中没有包括投资成本的回收部分,即气价没有反应完全成本,取消“初装费”必然导致气价大幅上涨。

由于广州市管道气价格长期处于较低水平,特别是近几年原材料价格大幅上涨(我公司气源为油

制气,主要原材料为重油等),而气价不能同步调整,我公司亏损严重。截至 2006 年 10 月 31 日我公司管道气业务累计亏损 2 亿元左右,累计计提折旧 2 亿多元,经营活动现金流基本平衡,即便是在收取“初装费”的情况下,要维系公司的长期发展都要提高气价,否则随着管网设施的老化、维修改造费用的提高,公司经营活动现金流也将出现赤字。

基于以上原因,就我公司目前情况来看,取消初装费必将带来以下问题:

(1)管网扩建资金的融资问题。我公司目前长短期贷款余额 5 亿多元,取消初装费后,在目前资本市场融资条件尚不成熟的条件下(资本市场融资也要讲求回报),只能通过银行借款解决,这将大大增大公司利息负担;

(2)新老用户的划断问题。交过“初装费”的用户适用低气价,新用户适用高气价,要解决新老用户定价机制问题;

(3)新用户气价高,新用户要承担全部新增投资及部分前期投资的回收成本和融资成本,新用户的发展又是一个缓慢的过程,计算出的结果必然是新用户气价高。将非常不利于用户的发展,用户发展不力将直接导致投资的无法回收和融资的无法偿还。

### 4 初装费收取标准

“初装费”收取标准的确定应该是一个非常复杂的财务模型计算的结果,从截至 2006 年 3 月底的数据来看,我公司累计收取的“用户燃气建设集资费”和“初装费”尚不能弥补累计气源及管网设施投资。2001 年-2005 年我公司年平均收取“初装费”14 307.29 万元,年平均户外中低压管网建设支出 13 880.23 万元(不包括天然气项目高压管网建设支出),基本持平。考虑到新用户和老用户的公平问题,我们认为“初装费”的收取标准不变为宜。

综上所述,我公司认为目前取消“初装费”时机尚不成熟,“初装费”的收取在现阶段有其合理性。鉴于目前全国各地“初装费”叫法、收取内容、收取标准不一,缺乏统一、规范的监管制度的现实情况,建议国家各级政府有关部门对其进行规范,并加强监管。