

doi:10.3969/j.issn.1671-5152.2011.02.010

初探特许经营协议中相关问题的确定

- 北京市煤气热力工程设计院有限公司 (100032) 郭艳红
□ 北京市燃气集团有限责任公司 (100035) 熊斌 康燕

为加快推进市政公用事业市场化,规范市政公用事业特许经营活动,加强市场监管,保障社会公共利益和公共安全,促进市政公用事业健康发展,根据国家有关法律、法规制定的《市政公用事业特许经营管理办法》于2004年起施行,到目前已6年多。所谓市政公用事业特许经营,是指政府按照有关法律、法规规定,通过市场竞争机制选择市政公用事业投资者或者经营者,明确其在一定期限和范围内经营某项市政公用事业产品或者提供某项服务的制度。城市供水、供气、供热、公共交通、污水处理、垃圾处理等行业,都属于特许经营范围。

投资者或经营者在签订特许经营协议时,其中一项非常重要的内容就是,价格和收费的确定方法、标准以及调整程序。本文就城市天然气项目,在签订特许经营协议时,从经济的角度探讨有关天然气价格的确定、调整等相关问题。

首先,城市天然气销售价格有多种方式,主要的定价方法有成本加成法和收益率法,其中成本加成的计算公式为:

价格 = 单位成本 + 单位成本 × 成本利润率 = 单位成本 (1 + 成本利润率)

成本利润率是销售利润与制造成本的比率,即加

装工、户内维修工、设备维修工、客服人员、加气站维护等岗位,针对创新成果和技能提升情况进行评价,根据比赛层级分别授予创新能手、创新标兵和创新明星称号,通过此项活动,提升员工技能的同时,促进了创新成果应用。

5.5 技术创新促进员工职业技能提升

以提高员工综合技能为目标,以技术创新为途径,实施技能等级评定,设置初、中、高三个等级。建成廊坊、东莞、长沙三个实操基地,基地设置输配系统、管道安装、燃气具维修、厨房模拟等4个实训教室,用于员工上岗培训、技能考核、技能竞赛等。

5.6 建立激励机制,促进目标达成

在创新活动过程中,通过物质激励和精神激励两种方式鼓励员工创新,引导创新方向,促进创新质量

提高。

物质激励分为日常激励和年度激励,在日常创新活动中对优秀的创意、创新成果和成果应用比较好的个人和组织进行奖励;并且在每年一度的技术创新大会上对先进创新个人、班组和单位给予奖励。

精神奖励主要根据国家技术职称评定机制和新奥能源技术职称评定机制进行技术职称评定,技术职称作为技术职务聘任的依据,实现技术创新与薪资、职务挂钩。

5.7 加强成果管理,促进效益提高

将成果管理工作作为关系企业发展的一项战略任务,建成经常化、规范化、系统化的成果管理模式,健全机构,明确责任,强化落实,加强知识产权保护,注重专利效应和经济效益。

成比例。销售利润可以是行业的平均利润，也可以是企业的目标利润。这是成本加成法的关键。

收益率法确定天然气销售价格的计算公式为：

$$\sum_{i=1}^N \frac{P_i \cdot D_i - C_i}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{IN_i}{(1+r)^i} + \frac{RV}{(1+r)^N} = 0$$

r: 项目税后名义财务内部收益率FIRR

n: 天然气配送管网建设完成时间(年)

N: 经营期

IN_i: 天然气配送管网建设第i年总投资

C_i: 第i年经营成本, 包括运营成本和税收

P_i: 单位综合售气价格(元/m³)

D_i: 第i年售气量

RV: 经营期满时天然气配送管网的资产净值

公式中内部收益率选取可以参考国家建设部发布的《方法与参数》第三版中推荐的所得税前8%, 也可由协议双方达成一致确定一个数值, 如果是在特许经营的投标中, 此数值一般由投标方考虑自己企业可承受最低收益率, 综合考虑其它各个方面因素来自行确定。

有了定价公式, 还要有配套的价格调整方式。目前天然气下游市场一般采取捆绑式的市场模式, 即城市管网运营和天然气的销售由一家公司独立经营, 所以在上述公式的经营成本C_i中包括了购气成本和配送成本。而无论是采用国内管道输送的国产气, 还是进口液化天然气(LNG), 其输送到门站的天然气价格都是变动的。目前国际能源市场瞬息万变, 国内天然气气源供应也随着中亚等进口气的引进, 出现了多气源不同价格供应国内市场, 而进口气的价格也在随着国际原油价格波动而频繁变动; 为了及时反映门站购入气价的变化, 保证企业收回管网建设的投资, 并获得合理的收益, 投资者或经营者应在价格制定和修改的建议中引入价格联动机制, 即当天然气输送到门站的价格发生变动时, 需相应调整天然气的销售价格P_i, 此变动包括了价格的增长和下降。当前被大多数企业和政府部门公认的价格联动公式如下:

$$\Delta P = (P_{i1} - P_{i0}) / (1 - D)$$

ΔP: 天然气门站价格调整额

P_{i1}: 调整后天然气门站价格

P_{i0}: 调整前天然气门站价格

D: 天然气供销差率

此价格的修订也不限于因门站价格变化而调整天然气的销售价格。经营商也可以在下列情况发生时提出天然气价格的紧急修订要求:

(1) 因不可预见的原因造成重大的经营成本上升或营业收入出现严重下降而导致收入不能负担日常经营开支。

(2) 必须进行计划外重大固定资产投资, 需要立即在天然气销售价格的调整中获得补偿的。

(3) 当官方部门所公布的消费物价指数高于一定比例时, 对运营成本(不含购入成本)进行重新核定。

以上是综合销售气价的定价公式, 但在实际销售过程中, 一般要根据各类天然气用户制定不同的分类价格。通常情况下可分为居民、工商, (包括餐饮和饭店、工业), 汽车、电厂等几类用户, 也可以采用更灵活的价格方式, 如两部制气价、梯级价格、北方城市还可以采用季节价格、峰谷价格的方式。各类用户销售价格的确, 要考虑各种用户的承受力、及其占用的官网成本综合制定。目前中国绝大多数地方民用价格是由政府确定的, 而工商用户的承受力最高, 占用管网成本也较大, 所以其价格也普遍较其他用户高。

在特许经营协议中, 最主要的是价格确定, 还有一些协议中规定了需要经营商缴纳超额收益和回报金等一些对当地政府和社会做出贡献的承诺。超额收益一般指超出计划利润的部分收益, 一般的处理方式是建立天然气价格保障基金, 每年将超出的额外收益部分或全部打入该基金, 当上游天然气门站价格上涨, 下游销售价格未能及时联动时, 可以使用此部分基金, 补给下游经营者, 或在天然气价格大幅上涨时以气价折扣方式回赠予用户。

回报金的性质类似特许经营费, 一般按天然气业务毛收入的百分之几的款额作为回报金。并约定发生特殊情况时, 可通过协商暂时降低回报金额或暂时中止缴付回报金。

特许经营协议中还有一项特别需要提出的问题, 就是在特许经营期到期时, 对现状资产剩余价值的计算和回收。通常的约定方式有两种, 一是按各类资产进行重置评估, 折旧率采用相关法规及适用的企业会计准则, 二是直接按资产的账面价值回收。