

重庆燃气集团发展战略与面临的形势和任务

重庆燃气(集团)有限责任公司(400020) 吴永远

重庆燃气集团是以城市燃气储、输、配、售,基础设施建设,工程设计、安装,计量检测为主的大型燃气集团公司。2008年,供气总量达到16亿 m^3 ,销售收入26.18亿元,利税总额2.36亿元,资产总额达到31.04亿元,供气区域覆盖21个行政区县和1个开发区,服务用户达到209万户。供气规模、管理户数分别比1998年增长233%和151%,资产总额、销售

收入和利税总额分别比1998年增长222%、420%和728%,主要经济指标在全国天然气同行中排名前三甲。重庆燃气集团先后获得“全国文明单位”、“全国先进基层党组织”、“全国五一劳动奖状”、“全国创建和谐劳动关系模范企业”、“全国厂务公开民主管理先进单位”和重庆市“工业企业五十强”、“国企贡献奖”等多项殊荣。发展历程表明,燃气集团坚持科学

标是社会福利最大化。当上游大幅调高供气价格时,地方政府调整城市燃气价格顾虑最多的是老百姓的承受能力和社会稳定,因此,下游终端企业销售价格及时跟进的难度较大,销售价格将难以及时调整到位。因此,城市燃气企业应根据市场经济运行规则,在由于国家天然气价格政策造成企业不能弥补经营成本或获得合理投资收益时,积极推动政府建立补偿机制,即因国家价格政策造成城市燃气企业不能弥补完全成本,并获得合理投资回报时,政府应对城市燃气企业给予适当的补偿,以维持企业正常的生产经营活动和各项费用开支。

4.4 适时推动产业链上移

未来城市燃气定价机制较可能的模式是:上游气源价加城市配气费。上游气源价格由供应商通过与其它能源价格比价联动决定,配气费由所属地政府以“配气成本加合理利润”确定,在这种模式下,天然气价格的逐步理顺过程中,下游企业始终扮演着被动、弱势的角色,即使在扩大销气量、内部挖潜降低成本方面狠下功夫,也无法实现超额利润,只能勉强保本或微利。企业要想取得超出行业平均的利润水平,产业链上移就成为一个重要选择,当然这要依

托企业自身的资金能力,并选择适当时机。通过直接投资、股权收购、兼并重组等方式向上中游领域拓展生存空间。

4.5 建立适应新形势的收费管理模式

联动定价机制建立后,上游气源价格的变动可能更加频繁,而城市燃气企业目前对民用及工商业的抄表收费模式,将明显滞后,依据上游价格调整周期,企业应及时调整民用用户抄表管理模式,在条件成熟的情况下,可将民用用户的抄表结算周期由两个月一次改为一个月一次,以解决与门站按季度调整价格之间存在的时间对接问题,避免对结算价格产生的不利影响。同时,制定有效措施,阻止部分IC卡用户人为恶性低价囤积天然气现象的发生,保证企业的正常生产经营不受影响。

未来几年,国内天然气价格将逐步实现与国际接轨是大趋势,而城市燃气的销售价格也必然进入持续上涨的周期。作为终端销售企业,只有按照市场经济规律要求,积极研究价格上涨对自身发展产生的不利影响,采取切实可行的应对措施,特别是协调政府尽快建立起科学的上下游联动定价机制,才能够促进城市燃气企业的健康、持续发展。

发展取得了明显成效,为今后发展打下了坚实基础。

当前,燃气集团按照“5533111”发展战略目标全力推进的各项工作已进入攻坚阶段。面对新的形势,肩负新的任务,如何进一步推动企业做优做强,实现科学发展、安全发展、和谐发展、跨越发展,是重庆燃气人面临的重要课题和重大挑战。

1 坚持发展第一要务,进一步明晰重庆燃气集团发展战略

发展战略是企业发展的根本大计。大发展、小困难,小发展、大困难,不发展、更困难。一句话,发展才是硬道理。

企业发展战略是企业取得行业地位和经济目标的一套计划体系,是企业市场竞争中总结经验、调查现状、预测未来,为谋求生存和发展而做出的长远性、全局性的谋划或方案。因此,具有“全局性、系统性、长远性、纲领性”的特征。在国际、国内形势以及宏观经济、行业发展都在不断变化的情况下,燃气集团也必须顺势而为,科学谋划企业的发展战略。

2007年末,燃气集团制定了“2008年-2012年”发展战略,提出了“5533111”战略发展目标:第一个“5”,2012年资产总额达到或超过50亿元;第二个“5”,2012年销售收入达到或超过50亿元;第一个“3”,2012年服务客户300万户;第二个“3”,2012年供气量30亿 m^3 ;第一个“1”,利税总额在2007年基础上翻一番;第二个“1”职工收入在2007年基础上翻一番;第三个“1”,创建全国一流燃气企业,打造重庆天然气安全供应保障体系。

什么叫一流企业,我认为,就是人家没有的我们有人,人家有的我们是第一。具体包括:发明专利、知识产权、人才培养、创新能力(技术创新、制度创新、管理创新、管控模式创新)等。全国一流燃气企业的内涵,包括:(1)竞争力—各项经济技术指标名列全国燃气行业前茅;(2)带动力—立足重庆,面向全国,带动和发展重庆燃气装备制造和燃气IT产业;(3)影响力—推进企业又好又快发展,做强、做优重庆燃气品牌。这些要点可以概括为24个字,即“生产发展、保障有力、资产优良、管理有序、服务优质、员工优秀”。生产发展,是一切的根本和基础;保障有力,就是气源保障、安全保障、设施保障、技术保障、运行保

障;资产优良,就是资产结构合理,盈利和偿债能力强,成本费用低,不良资产少;管理有序,就是管理流程规范,各管理层面畅通无阻,执行力强,管理机制和制度科学、民主;服务优质,就是程序便捷、服务高效、工作差错率低、客户满意率高、品牌形象好;员工优秀,就是拥有一支高素质、高技能的员工队伍。

重庆天然气安全供应保障体系的内涵,包括5层含义:(1)充足的气源;(2)安全合理的燃气输配管网;(3)充分的储气调峰设施和高度自动化的调度手段;(4)完善的抢险应急救援机制;(5)全方位、人性化的优质服务。

2 认清当前发展形势,围绕调结构、拓市场、强管理解决存在问题

燃气集团当前发展面临8个方面的问题和困难,需要我们花大力气认真解决。

一是气源瓶颈问题:①供气总量不足,供需矛盾突出;②气源单一,“资源换市场”策略带来的冲击。二是市场发展问题:①受国际金融危机的影响,工业减产,房地产市场疲软,天然气安装市场受到巨大冲击;②安装成本上升,热水器安装市场萎缩,预计今年将减利1000万元。三是天然气价格机制问题:①尚未建立完全成本定价的城市燃气价格形成机制;②目前城市燃气销售价格水平偏低,特别是CNG价格没有体现真实成本;③尚未建立天然气上下游顺调联动机制,造成下游调价滞后,仅城市居民燃气调价滞后和30万IC卡用户已购气量两项,减利即达7500万元;④上游石油部门为进入终端市场,常利用价格优势占领城市终端市场;⑤集团部分资产已投入运行而尚未提取折旧。四是优势扩张问题:推进过程中存在曲折反复和较大阻力,不利于30个区县供气全覆盖目标的实现。五是燃气基础建设问题:任务艰巨,时间紧迫,仅几项重大管线建设工程2009年投资就达到10.5亿元,比去年增加了4倍,工程协调、施工均有较大难度。六是管控模式问题:跨越式发展的要求,与现有的管理模式不相适应,需要进一步调整优化。七是人力资源建设问题:专业技术人才和优秀管理人才匮乏。目前对人才的招录、使用机制和激励考核对人才队伍的建设有较大的制约。八是企业文化建设问题:近几年,重庆燃气集团已经发

展形成了符合行业和企业自身特点的企业文化。如何在重庆能源集团企业文化的大环境下,实现文化理念的兼容,进一步提升具有燃气行业特色的企业文化,更好的服务民生,促进发展,构建和谐企业,需要不断探索和积极打造。

与此同时,还要解决一个社会定位问题。重庆燃气的社会定位是:关系国计民生的管理服务型企业。原来提出的三大特征是公共性、公益性、基础性。由于燃气集团的经营是市场化经营,但城市燃气销售价格实行是政府定价,下一步要改制上市、要追求利润最大化和股东财富最大化,“保本微利”的思路已经不适应新的发展要求,因此,“公益性”不宜再提。新三大特征宜表述为基础性、服务性、公共安全性的。

3 充分认识和准确把握重庆市统筹城乡改革发展的战略机遇

《国务院关于推进重庆统筹城乡改革发展若干意见》国发[2009]3号的发布,标志着重庆的发展已经上升为国家战略。13个黄金定位,22条优惠政策,145个项目要求,标志着重庆正处于一个千载难逢的发展机遇期,也标志重庆燃气集团即将迎来的第二个春天(重庆直辖是重庆燃气的第一个春天)。建设“五个重庆”平安重庆、宜居重庆、畅通重庆、健康重庆、森林重庆,实施“五大战略”,燃气事业前景光明,燃气集团大有可为:

一是“一圈两翼”开发战略,燃气市场拓展、基础设施建设、优势扩张,燃气集团将助推区域协调发展。二是扩大内陆开放战略,燃气集团将“走出去,引进来”,发展国际市场,联手战略投资者。三是产业优化升级战略,“老工业基地改造和振兴,建设国家重要的现代制造业基地”等项目的启动,将有利于燃气集团发展增值服务,提供冷热电联供等附加值高的产品,推进结构调整,促进市场发展,创造新的增长点;“优先发展高新技术产业”的政策,是发展重庆燃气装备制造和燃气IT产业的机遇。四是科教兴渝支撑战略,燃气专业人才、燃气技术水平,将得到更大的提升。五是资源环境保障战略,将进一步推动节能环保的发展模式,燃气事业将有更大的发展空间。

4 落实科学发展观,进一步理清发展思路,推进发展战略,落实发展规划、实现和谐发展和跨越发展

重庆燃气集团当前的任务就是抓住机遇,实现发展。抓住机遇必须进一步解放思想。发展的经验和教训使我们认识到:有了机遇,能不能抓住机遇,充分利用机遇不仅是决策问题,判断问题,根本的是思路新不新的问题,思想解放不解放的问题。我们必须站在全局和战略的高度,用发展的眼光,用科学的态度,认真制定措施,破解发展难题。这就要求我们思想上敢于突破,行动上勇于率先。

要以学习实践科学发展观活动为契机,做好燃气集团2013年-2020年发展战略研究部署,制定好2011年-2015年“十二五”规划和2016年-2020年“十三五”规划,并确定好分阶段实施的目标任务,到2020年实现资产总额100亿元,年销售收入突破100亿元,服务客户达500万户,年天然气供应总量达50亿 m^3 -100亿 m^3 。

要切实践行科学发展观,推动重庆燃气集团科学发展迈上新的水平。重庆燃气集团践行科学发展观,科学发展要迈上新的水平,我认为,重点做好以下几个方面的工作:一是加强战略管理,进一步做优做强主业。当前的重点,一抓气源建设,二抓市场拓展。二是引入战略投资者,实现改制上市。加强五大结构调整,做好组织结构调整、资本结构调整、运营结构调整、市场结构调整和供气结构调整,实现企业盈利能力的升级。三是加大投资力度,推动基础设施建设全面提速。一抓重点工程建设,二抓策划新的投资项目。

要强化科技创新,增强企业竞争优势。一抓自主创新能力建设,二抓科技投入三抓科研成果转化,四抓知识产权保护,五抓创新型科技人才培养。

要加强精细化管理,提升企业管理水平。做到“五精五细”:财务管理,成本控制精算;降耗增效,输差控制精准;安全保障,技术装备精良;优化流程,办事程序精简;人才培养,专业技能精通;市场需求要细分;制度职责要细化;经营活动要细管;违章隐患要细查;客户服务要细心。

要坚持以人为本,让员工得到更多实惠。以人为

浅论加强燃气管道建设中工程档案资料的管理

镇江华润燃气有限公司(212009) 戴以伟

摘要 文章主要是阐述在燃气管道工程建设过程中档案资料管理存在的问题,产生问题的主要原因以及解决问题的办法和对策,从根本上抓好燃气管道工程建设过程中档案资料管理工作,为工程竣工验收后的归档工作奠定扎实的基础。

1 前言

燃气管道工程档案资料是城市基本建设档案的一部分,它具有隐蔽性、动态性、现实性、专业性的特点,是城市建设、使用、维修、改建、扩建的重要依据和凭证。国家西气东输工程的实施,近年来,随着天然气的到来,城市燃气事业迅猛发展,燃气管网的覆盖面越来越广,城市地下管网是星罗棋布,管道的口径越来越大从过去的 DN50,发展到现在 DN600,管道压力级制从过去的 0.03MPa 上升到 4.0MPa,管道选用的材质越来越先进,球墨铸铁管、钢管、PE 管逐步替代了一般的铸铁管。随之在燃气管道建设中产生了大量的工程档案资料。要保证这些竣工档案资料的完整、准确、系统、规范、齐全就必须加强燃气管道建设中工程档案资料的管理。

燃气管道建设竣工档案资料是指凡是列入燃气管道建设与改造规划的所有项目从前期项目提出到建成投产全过程中形成的应当归档保存的全部文件

资料。主要内容:

(1)建设工程立项文件。(2)建设工程项目规划批准文件及红线图。(3)建设用地、征地、拆迁文件。(4)相关主管部门批准文件。(5)勘察、测绘、设计文件。(6)招投标文件。(7)开工审批文件。(8)图纸变更记录包括图纸会审记录、设计变更通知、工程洽商记录。(9)工程材料、构件、设备器材质量保证资料。(10)施工记录及测量复核、预检记录包括:管道定位、放线测量检查记录;管沟开挖质量检查记录;管道安装(组对、焊接)记录;无损检测记录及报告;管道防腐质量检查记录;管沟回填质量检查记录;管道附属设备安装、试验记录;管道吹扫、通球、干燥记录。(11)功能性试验记录(含管道强度、严密性试验记录等)。(12)隐蔽工程检查记录。(13)工程质量检查评定记录。(14)质量事故处理记录。(15)监理文件包括:监理委托合同;监理规划;监理实施细则;监理监督计划;监理月报;监理会议纪要;进度控制;质量控制(含监理工程师联系单、通知单、指令单及回复、监理工程师备忘录等);造价控制;工程质量评估报告;工程监理总结;(16)工程财务文件(含工程决算、审计资料等)。(17)工程竣工验收文件。(18)竣工图。(19)声像资料。

一个项目燃气管道工程要保证一流的工程质

本,是科学发展观的核心。学习实践科学发展观活动总的要求就是:党员干部受教育,科学发展上水平,人民群众得实惠。对于燃气集团来说,以人为本,就要求提高服务意识、责任意识和发展意识,实现社会、企业与员工的共同发展。

要充分调动职工群众的积极性,群策群力共谋

发展;高度重视职工群众的利益,企业员工共同发展;积极承担企业的社会责任,造福社会,共享成果。

此外,要加强品牌建设和企业文化建设,进一步提升重庆燃气集团软实力,努力打造和提升“重庆燃气”的品牌形象。