

doi:10.3969/j.issn.1671-5152.2011.03.007

# 区域性燃气公司大力拓展区县市场的建议

□ 重庆审计局(401147) 田茂林

**摘 要:** 本文以重庆燃气(集团)公司为例,就区域性燃气公司如何拓展区县市场进行了探讨,主要针对区域性燃气公司的优势、区县的燃气市场现状、如何拓展区县市场的建议以及拓展区县市场所产生的积极作用等方面进行分析,希望能够促进区域性燃气公司更好地为区域经济建设服务、为提高区域内居民的生活水平服务。

**关 键 词:** 区域性 燃气公司 拓展 区县市场

## 1 前言

近年来,重庆市大力发展清洁能源,为改善城乡居民生活环境、加快区域内经济的快速增长提供了必要的条件。自2003年4月28日重庆燃气(集团)公司成立以来,就承担起“加快重庆能源建设、促进经济社会发展”的这一使命;目前,该集团主要业务包括城市燃气储、输、配、售,基础设施建设,燃气工程设计、安装、燃气计量检测、压缩天然气经营。公司资产总额已超过50亿元,拥有全资子公司12家、分公司9家、参股公司2家、控股公司8家,员工5 000多人;年销售收入总额达30多亿元,年利税总额超过4亿元。

近年来,重庆燃气(集团)公司按照市政府《关于城市天然气体制改革的意见》,全面开展全市城市天然气体制改革。公司以收购、控股方式,大力实施企业优势扩张战略,相继收购了20余家区县天然气公司,全市城市燃气市场占用率近80%,实现了企业快速发展。但是在重庆数量众多的远郊区县中,仍然存在大量的燃气公司,市场竞争非常激烈;同时,在渝东南地区,还有众多的区县未开通天然气,市场前景很是可观。因此,重庆燃气(集团)公司要认清本公

司在重庆燃气大市场中的地位和公司承担的历史使命,大力拓展区县燃气市场,更好地为促进重庆经济建设服务,为提高重庆城乡居民的生活水平服务。

## 2 区域性燃气公司的优势

(1) 有利于区域内燃气的规划控制,调控区域内的燃气资源,减少基础设施的重复建设。

重庆燃气(集团)公司通过西南地区最大的头塘天然气储配站、重庆市主城区内环、中环主输气管线、燃气输配管网调度自动化监控系统,主营业务信息化等重点项目的建设,打造重庆市天然气安全供应保障体系,保证有充足的气源、充分的调度调峰手段、安全的管网系统和高度自动化的监控系统,向客户提供优质服务。

(2) 有利于区域内燃气市场的稳定。

由区域性燃气公司统一购气,有利于稳定区域内的燃气价格和供气质量,从而稳定区域内的燃气市场。由于气源来源多元化,以后将是多种气源进入同一个管网。届时,只有区域性的燃气公司才具有稳定区域内燃气价格和供气质量的可能,才能稳定区域内的燃气市场。

### 3 区县的燃气市场现状

重庆燃气(集团)公司的天然气供应范围已覆盖重庆市40个区县中的22个区县,以及两江新区和1个国家级开发区。其主要市场范围在重庆主城和渝西片区,用户包括250多万户居民客户和6万多工业、商业等客户。而在渝东北地区的各区县,燃气市场主要被民营公司所占据。在2005年,全市尚有巫溪、彭水、黔江、南川等9个区县近200万人尚未用上天然气。在这些地区,燃气市场的发展由于管网设施建设初始投资大,回收期长,形成了较高的资本壁垒,相对来说资金较少的民营企业还不能够参与管道气的竞争。但是近年来,大量的外资企业和民营企业也不断参与到燃气市场,这些远郊区县也不再有“净土”,市场竞争的压力骤然增大。

### 4 区域性燃气公司如何拓展区县市场的建议

#### (1) 继续深化改革,加大融资力度。

燃气(集团)公司要继续深化改革,加大融资力度,适时引进战略资本,并在恰当的时候争取从资本市场直接融资。通过各种融资方式,筹集大量资金,然后通过收购、控股、参股等方式,大力实施企业扩张战略,占领其他燃气公司原有的市场;还有就是快速延伸到还没有燃气的区县,尽快占领这部分市场。总之,要通过种种方式筹集大量资金,迅速扩大公司的市场占用率,最终形成区域性的燃气公司。

(2) 加强与区县政府的沟通联系,充分发挥区县政府的积极性。

远郊各区县由于没有燃气资源,居民生活和发展工业都受到了严重的制约,所以,各区县对引进燃气都很积极。如中共武隆县委、武隆县政府在2010年11月3日向重庆市经信委的工作汇报中,就提到长寿到南川的天然气管道经过该县的鸭江、平桥两镇并已预留天然气接口,恳请市经信委给予该县一定的天然气用气指标,接通天然气以解决该县工业和民用天然气的需要。

#### (3) 做好市场调研,拓宽业务范围。

重庆燃气(集团)公司现在的市场范围主要集中在主城及周边地区,其业务也主要是以居民用气为

主,其他用户相对较少。在开拓了新的区县市场后,要努力做好市场调研,谨慎拓宽业务范围,如加大对区县工业用气的支持力度、争取占领区县CNG加气站市场等新兴市场。

#### (4) 加强管理创新,提高服务质量。

公司在确定了项目区县后,要加快施工进度,及时解决工程中出现的问题,保证工程质量,让当地用户、区县政府满意。进入区县市场后,要以优质的服务取得用户的认可,用合理的收费价格得到用户的满意。总之,要以用户满意为目标,通过不断创新管理和服务方式,提升服务手段,让燃气安全、维修、服务等内容走进用户家门,不断提高服务质量。

### 5 区域性燃气公司拓展区县市场的积极作用

(1) 有利于提高远郊区县居民的生活质量,促进“五个重庆”建设。

在重庆的远郊区县,城镇居民的燃料主要以瓶装液化石油气为主,城镇周边以燃煤为主,最边远的乡村直接在山上砍树作燃料。通过管道燃气进区县,可以减轻近百万城镇居民使用瓶装液化石油气所带来的庞大的经济负担;近期可以将供气管道铺到城镇周边,大大降低燃煤带来的空气污染;远期可以解决广大农村地区的用气需求,减少砍树,保护了绿化。通过管道燃气到区县,提高了居民的生活质量。

(2) 有利于促进远郊区县经济发展水平的提高,帮助贫困地区尽快脱贫致富。

在这些还没有管道燃气的地方,基本都是国家级贫困县,资源匮乏,工业经济总量小、水平低、基础差,人民群众生活水平极度低下。如果能将管道燃气引入这些区县,将会弥补这些地区资源匮乏所带来的一系列问题,帮助这些地区提高承接主城产业转移和为主城产业提供配套服务的能力,大大提高这些区县的工业发展水平,提升这些地方区域经济的核心竞争力,帮助这些贫困地区尽快脱掉贫困的帽子。

(3) 有利于树立重庆燃气(集团)公司的形象,提升公司的经济和社会效益。

重庆燃气(集团)公司只有通过不断拓展市场、拓宽业务范围,尤其是要大力开拓远郊区县的燃气市场,努力提升公司的经济和社会效益,才能实现

doi:10.3969/j.issn.1671-5152.2011.03.008

# 新形势下国有企业党建工作的发展趋势及其应对策略

□ 北京市煤气热力工程设计院有限公司(100032) 魏子明

国有企业是国民经济的重要支柱,是党执政的重要基础。全党340多万个基层党组织中有100多万个在国有企业,国有企业的基层党组织对巩固党的阶级基础、群众基础和社会基础,对中国特色社会主义建设事业具有重大意义。准确认识新形势下国有企业党建工作的发展趋势,在科学发展观的指导下采取正确的应对策略,是国有企业党建工作有效开展的根本途径。

## 1 新形势下国有企业党建工作的发展趋势

### 1.1 国有企业党组织应着力提升经济工作服务水平

党建工作应当以企业的经济建设为中心,抓大事、抓根本、抓核心,要集中精力谋划事关企业命运的发展战略和奋斗目标,要发挥党组织的政治优势以促进企业发展目标的落实;在企业的经营管理过程中,党组织要勇于打破传统的“生产型”和满足于物化劳动产品的传统观念,积极参与新的多元化的经营活动。例如,参与资本的运营、资产的并购、股票上

市等新的经营活动,实现党组织作用的发挥和企业新经济运行方式的有机结合,以党组织的政治优势推进企业管理水平的提高;在推动企业科技创新方面,党组织要体现作为先进生产力发展要求的代表,务必将企业的科技创新作为一项重要的战略任务。党组织应当要通过各种途径,在企业内部和员工之间树立科学技术是第一生产力的思想观念,增强每位员工的科技创新意识,在企业日常经营活动和科技活动中大力营造尊重知识、尊重科学、尊重人才的浓厚氛围,充分发挥员工的集体智慧。同时,组织发动广大党员带领全体员工围绕科技创新开展活动,在技术创新方面发挥党员的先锋模范作用,建立完善的人才激励机制,大力选拔和培养专家型、复合型的科技创新人才。党组织也要吸收具有进步意识的科技人才入党,改善党的组织结构和知识结构,让党组织和党员的战斗力的体现在推动科技进步上。

### 1.2 国有企业党组织应拓宽新渠道积极参与企业重大决策

党组织参与企业重大问题决策,是发挥政治核

2012年“5533111”的战略目标,即:实现资产总额50亿元、年销售收入50亿元、服务客户300万户、年供气量30亿m<sup>3</sup>、利税总额翻一番、职工收入翻一番,把公司建成全国一流燃气企业,树立重庆燃气(集团)公司良好的形象。

#### 参考文献

- 1 徐姜.小议建立省级(区域性)天然气有限公司
- 2 赵霞.论郊县燃气市场的发展