

蓬勃发展的周口天然气事业



市委书记鲍超峰在听取亿星集团董事长李士强汇报天然气项目发展情况



市长徐光在亿星集团董事长李士强的陪同下视察天然气加气站建设



市委常委、副市长范明在天然气加气母站投产运行仪式上讲话



副市长刘保仓在集团董事长李士强陪同下视察天然气加气站



副市长刘国连到加气站检查工作



天然气加气站现场



加气站压缩机房施工现场



天然气人踊跃参与爱心活动

核心提示:这是一场革命!当2006年初周口市第一簇用天然气引燃的蓝色火苗在万鑫苑东区一住户家欢快跃动时,这场事关周口民生的革命就开始了改变周口人生活的进程。因为事关民生,天然气在周口的推广应用一直备受市委、市政府的关注和支持;因为事关民生,天然气在周口发展的每一步都稳扎稳打,竭尽全力让群众满意;因为事关民生,越来越多的市民从不认识到了解再到接受,利用使天然气这种清洁能源很快成为人们热捧的对象;因为事关民生,我们也相信天然气在周口的普及就在不久的将来。这场为民生周口、绿色周口、和谐周口而进行的革命也必将取得最终胜利!

领导关爱 把民生进行到底

时间追溯到2003年4月,周口市人民政府面向全国举行周口市天然气利用工程独家经营权的公开招标活动。在与来自全国各地的16家单位,其中包括4家上市公司的公开竞标后,周口本土企业——河南亿星实业集团公司一举夺魁。同年7月,集团全资子公司——周口市天然气有限公司正式挂牌成立。自此,周口天然气利用和发展被赋予了实实在在的含义,在天然气发展过程中如影随形的领导关爱与支持,也更加坚实而厚重。

用“深切”、“高度”来形容市委、市政府领导对天然气利用事业的关注一点都不为过。2006年,市委书记毛超峰到周口上任伊始,就多次谈到天然气对于改善周口民生的重大意义,并详细了解天然气利用和发展情况。他亲赴天然气加气站查看、调研,了解天然气利用进展情况存在困难,对天然气利用给予最有力的支持。市长徐光和省安全监管局党组书记、局长李永新到加气站视察加气站安全运营情况,并对天然气安全利用工作给予充分肯定。市委常委、副市长范明,副市长刘保仓、陈峰、刘国连等市领导也亲临天然气利用工程一线检查指导工作。

可以说,没有市委、市政府领导的关心厚爱,周口天然气利用工程就不会有这么顺畅的发展环境、这么快的推进速度。把民生进行到底,是领导们对我们的殷切希望和明确要求,我们一定不辱使命!

自身完善 用服务叫响民生

作为一项和市民生活息息相关的民心工程,天然气利用工程在施工之初就备受关注。居民楼院内的管道铺设、市民报装手续的办理、入户安装时间的排序、燃气装置的检修和故障处理等等,每一项都是用户关注的焦点,不容有半点马虎和疏漏。因此优质服务,是在天然气利用中赢得用户信任的关键。为此,我们用优质的服务促进天然气事业的推广。

为了改善服务,我们规范整顿了施工队伍,制定了严格的施工标准和奖惩措施,健全了监督、巡视制度,同时加强了现场宣传,努力做到管道铺设不扰民、保安全、无疑义、不留后遗症。

为了改善服务,我们在服务大厅配备了多名业务熟练、整体素质高的接待人员,让前往报装、缴费的用户高兴而来、满意而归。为了方便市区各个地方用户办理业务,我们还计划在市内增设网点,同时实行银行代收业务,给市民以更多便利。

为了改善服务,我们目前正在紧张有序地扩充工程人员队伍,尽量缩短天然气用户从报装到安装之间的时间周期,同时加强宣传,消除误解。

为了改善服务,我们制订了详细的售后服务流程,实行首问负责制、故障处理记录及备案制度、回访制度、一站式服务等。不让用户因售后问题窝火,也以此杜绝任何安全事故的发生。

进展速度令人欣慰,经过两年坚持不懈地改善服务、规范服务,用户的投诉越来越少,不满意度逐月减少,使周口天然气的利用走上了快速发展的轨道。

市民热捧 民生的数字解读

作为一个经济欠发达的内陆城市,周口对新鲜事物的接受过程总显得有些犹豫而漫长,这次也不例外。但是,由于天然气公司在推广道路中走的是一条给群众办实事的道路,群众对其认可度呈现出了前所未有的快速增长。

2006年,市天然气公司通过公开竞聘和招聘,迅速建立了一支专业化、高效化宣传推广队伍,接着进行全面的市场调查。并有目的地对沙河以南区域内的小区、宾馆、酒店、学校进行了全方位宣传、调查、走访。在掌握市场情况的前提下,在搞好服务的基础上,市天然气公司制定切实可行的宣传目标任务和考核办法,划分市场开发片区,任务到片,考核到人,展开全方位宣传攻势,使消费者逐步认识并接纳天然

气这种新能源。当年,周口市和项城市出现了可喜局面,两地的主要房地产商基本上都集中报装了天然气,周口市高档小区基本普及天然气。

2007年,既定的宣传路线继续进行,服务进一步改善,天然气利用在周口的美誉度节节攀升。此年度,天然气公司在“团购为主、公福为重、集体为先、区域攻点、团散结合、工商并举”工作思路指导下,全年共铺设中压燃气管道42条,完成市区中低压燃气管网铺设140多公里,全市共实现点火通气用户2400多家,市区居民用户覆盖15000户,公福用户14家,出租车改装628辆,年用气量最高近1000万立方米。

2008年,天然气市民用户开始以前所未有的速度大幅增长,营业大厅内一度出现排队报装现象。由于报装用户太多,施工工期一时难以排开,还引发了一些不了解情况的用户的投诉。截至2008年年底,周口市、项城市、西华县、鹿邑县共铺设中低压燃气管道37公里,完成了150个小区,87个公福单位的施工,完成团购及零星用户安装6064户,覆盖用户总数达20258户,双燃料出租车突破980辆。与此同时,根据城市建设规划,太昊路加气站于7月份顺利通气,加气母站的扩建改造工程11月按时完成,项城市加气站于2009年元月11日实现通气试运行,其他站区的手续也开始积极办理申报。

“一年发展10000个天然气新用户”,当这句话被写入市委、市政府2009年初确定的周口中心城区10件实事时,周口天然气人的工作热情被进一步激发,截至7月,周口市新报装住户达7580户。至此,全城516个小区中的354个实现通气,其中沙河以北通气小区为20个,占沙北小区总数的80%左右。新增1万用户的年度目标,预计11月底之前就可完成。

前景展望 让民生符号闪亮

因为是新能源、绿色能源,因为是民生工程、德政工程,我们从不怀疑天然气在周口应用的美好前景,让我们先来看看市天然气公司(2007年——2011年)的第一个五年计划。

“一五”期间,周口市天然气有限公司实行“以气为主”的发展战略。大力发展民用用户和商业用户、工业用户,建立天然气汽车加气站、开展天然气器具销售、工程设计及施工等业务,拓展主业规模,使产品和业务在价值链上形成战略匹配关系。为了适应周口天然气事业的发展、缩小与其他地市的差距,“一五”期间要继续加大基础设施建设,到“一五”期末,天然气基础设施总体水平应基本达到省内同行业的先进水平。

周口市天然气有限公司在“一五”期间将经历三个不同战略重点的发展阶段。

第一阶段(2007-2008)以市场占有率为战略重点的发展阶段。公司大力发展居民用户、商业用户、工业用户和天然气汽车加气站,扩大供气规模。利用已建成的周口CNG母站和鹿邑、项城、西华的CNG子站,同时向周边地市(县)拓展天然气市场。通过市场开发、市场渗透、品牌服务等竞争锻炼,依托周口天然气指标优势,占领相应市场份额。

公司的管理和服务向“电子商务”方向发展,技术创新以新技术、新工艺、高效率为目标,实现新产业组合、新工艺流程、新管理变革。

第二阶段(2009-2010)以创新为战略重点的发展阶段。公司以规范管理为重点,以内部控制和成本管理创造经济效益。通过ISO9001国际质量管理体系认证。以机构设置、建章立制为重点,开展基本建设和试运行。建立企业技术创新机制,与科研机构和院校合作研发,落实研发经费,建立创新激励机制。完成计算机调度系统、客户服务系统、计算机信息网络平台等技术创新工程,在工程安装、收费服务中实现新工艺、新材料、新技术应用。

第三阶段(2010-2011)以提高生产效率为战略重点的发展阶段。完善和优化公司组织结构,改善产品品种结构,改进管理和服务方式,实行集约化生产,达到规模经济,以高效率、低成本提升企业竞争力。我们欣喜地看到,周口天然气“一五计划”的第一个发展阶段已经取得巨大成绩。因此我们也有理由相信第二、第三个发展阶段的任务同样能如期完成,届时,天然气这一周口的民生符号将更加闪亮!



副市长陈峰检查天然气利用工程进展情况



大庆路跨架管施工现场



工作人员定期检修天然气管道设施



用户在天然气服务大厅排队缴费