

浅谈如何做好城市燃气市场开发与项目建设工作

曹华

重庆中梁山渝能燃气有限公司

DOI:10.32629/bd.v9i10.4574

[摘要] 城市燃气属于城市基础设施其中的一个重要组成内容,其与城市居民生活质量、工业生产效率以及城市绿色发展等均有密切联系。文章以某燃气有限公司为例,聚焦行业现状,分别站在市场开发精准定位、模式创新以及项目建设前期规划、施工管控等多个角度,针对做好城市燃气市场开发与项目建设工作的措施进行了深入探讨,提出了具体可行的实操方法,旨在为行业内同类企业市场开发及项目建设工作提供可靠参考。

[关键词] 城市燃气; 精准定位; 市场开发; 前期规划; 项目建设

中图分类号: TH138.23 **文献标识码:** A

A Brief Discussion on How to Successfully Develop the Urban Gas Market and Implement Project Construction

Hua Cao

Chongqing Zhongliangshan Yunneng Gas Co., Ltd

[Abstract] Urban gas is an important component of urban infrastructure, closely linked to the quality of life of urban residents, industrial production efficiency, and green urban development. Taking a gas company as an example, this article focuses on the current status of the industry, and from multiple perspectives such as precise market development positioning, mode innovation, and early planning and construction control of project construction, it conducts an in-depth discussion on measures to improve urban gas market development and project construction work, and proposes specific and feasible practical methods, aiming to provide reliable references for similar enterprises in the industry for market development and project construction work.

[Key words] urban gas; precise positioning; market development; preliminary planning; project construction

前言

在国内新型城镇化建设进程持续加快以及“双碳”目标不断深入推进的背景下,城市燃气市场需求开始迅猛增长,但同时市场竞争也迅速加剧、项目建设标准不断提高、相关安全管控要求也越发严格。这使落实好城市燃气市场开发以及项目建设工作,开始成为燃气企业提升自身核心竞争力、履行好自身社会责任的重要举措。因此,有必要对如何做好城市燃气市场开发与项目建设工作展开深入探究,从而为城市燃气行业实现高质量健康发展进行助力。

1 案例概述

案例企业为某市燃气公司,主要开展城市燃气供应、管网建设以及燃气设备运维和能源服务等一系列相关业务。多年来,该公司聚焦于本地市场,通过精准调研市场需求,主动创新市场开发模式,严格落实项目建设管理,取得了迅猛发展。截至2025年,案例公司已经有效完成“五小商户”天然气配套改造工作300

家,相当于当地十年改造累计总量,实际签约商户用气率达到了100%;此外,该公司还顺利完成了老旧小区“瓶改管”以及智慧管网等项目的建设,有效完成当地多个老旧小区燃气入户改造工作,惠及数千户居民,现阶段已发展为区域当中城市燃气行业的一个标杆企业。该公司市场开发以及项目建设工作的做法具备相对较强的可操作性与可复制性,值得参考借鉴。因此,本次研究主要以该燃气公司为例,针对如何做好城市燃气市场开发与项目建设工作展开深入探讨和分析。

2 如何做好城市燃气市场开发工作

对于城市燃气市场开发工作来讲,其关键在于精准对接需求、创新服务模式、持续加大政企协同力度以及落实好存量挖掘工作。案例公司从四个角度同时发力,达到了市场份额稳步提升以及服务质量不断优化的效果,具体做法如下:

2.1 精准定位市场,分类落实开发

案例公司根据当地的城市规划以及用户需求,直接将本地

燃气市场设定为居民用户、“五小商户”（包括小餐饮、小旅馆、小超市、小浴室以及小理发美容店等）与工业用户三大核心板块，然后采取针对性分类施策模式，实现市场的精准定位与开发。其中居民用户，该公司主要开展老旧小区“瓶改管”工程的建设工作，重点解决当地居民面临的“扛罐上楼”等相关问题；对于“五小商户”，主要推出了标准化服务套餐，用来解决商户改造投入高以及管理难等相关问题；对于一些工业用户，专门为其提供定制化能源解决方案，能够有效降低企业的用气成本，提高其用气积极性和主动性^[1]。该公司的实操方法如下表1所示。

表1 案例公司城市燃气市场开发方法概况表

市场细分类型	市场开发方法	主要目标
居民用户	开展老旧小区“瓶改管”工程、主动联合社区进行大力宣传，制定一系列惠民政策	进一步扩大居民用气覆盖面，增强居民生活便捷性
五小商户	制定了三档标准化套餐，为商户提供“零首付”选项，并且配套智能安全设备	重点解决改造痛点，达到商户降本、企业增效的目标
工业用户	针对性编制能源方案，可以对供气流程做出有效优化，提升供气稳定性、降低用气成本	赢得工业市场，增强企业盈利能力

2.2 创新服务模式，优化用户体验

在面对“五小商户”改造痛点时，案例公司创新地制定和推行了“智享天然·气贯盈福”这一能源管家方案，其直接将燃气改造、设备配置和燃气服务划分成“尊享、智享以及盈福”共计三档标准化套餐，服务价格公开透明，这一类商户可结合自身实际情况灵活进行选用。其中“尊享套餐”主要采取的是燃气公司全投资模式，商户不必承担前期的任何投入，只需要按月支付服务费用即可，能够在极大程度上有效缓解商户面临的资金压力；对于“智享套餐”主要采取的是“企业+商户”共投模式，其中燃气公司负责承担各类核心设备的投入，包括燃气灶具以及主管道等，对于商户只需要支付少量前期配套费用即可，后期同样按月支付相应用气和服务费，既可以缓解小商户的资金压力，也能够降低其长期使用成本，比较适合那些有一定资金储备，但是当前不想承担过多投入的商户；对于“盈福套餐”主要采取的是商户自投模式，也就是商户自行承担所有改造和相关设备投入，案例公司负责为其提供免费的相关技术指导、优惠供气或者是基础安全服务等，主打可以降低商户长期用气成本，比较适合那些当前资金充足以及追求长期性价比的小商户。除此之外，案例公司还利用“聚安网”智慧数字平台，为所有商户提供实时安全预警以及用气账单查询等相关智慧化服务，以及优化了用户用气体验，同时也实现了自身用气管理工作的全流程智能化开展。

2.3 加强政企联动，争取政策支持

为了高效开发市场，案例公司积极对接当地政府部门，通过多次沟通主动争取到了燃气改造项目方面的有关政策支持，直接将“瓶改管”以及“老旧管网更新”等项目成功地纳入地方民生工程，实现了项目审批流程的有效简化，并且争取到了政府

资金补贴以及宣传支持。除此之外，该公司还主动与社区等进行合作，共同开展燃气安全宣传工作和改造动员工作，充分利用社区居民大会、社区地推等多种形式，消除了用户使用顾虑，进一步提升市场开发速度^[2]。

2.4 挖掘存量市场，做到提质增效

案例公司成立了一个专项工作组，重点落实城市当中老旧小区以及城中村自建房等一系列存量用户的市场开发工作。针对那些距离管网相对较近的小区，主要对“边施工边收费”模式进行运用，提前落实管网铺设工作；针对一些城中村自建房，则采取“一村一策”模式，根据村落规划合理地编制个性化改造方案，利用“以点带面”模式不断地进行复制推广，从而逐步扩大存量市场的实际覆盖范围，提升了燃气市场规模^[3]。

3 如何做好城市燃气项目建设工作

对于城市燃气项目建设来讲，其具备着专业性强、安全要求高以及涉及面广等诸多特点，案例公司遵循“安全第一、质量为本以及效率优先”这一基本原则，分别从前期规划、施工管控、质量安全以及智慧运维等多个角度着手，提高了项目建设效率和质量。具体做法如下：

3.1 落实好前期规划，打好项目建设基础

正式开展项目建设活动之前，案例公司成立了专业团队前往现场开展实地踏勘工作，针对施工区域当中的地形地貌、地下管线以及周边建筑等情况进行了全面系统的摸排，并且根据城市规划以及用户需求，编制了科学适宜的施工方案。除此之外，该公司严格执行燃气项目的有关规定，落实了各项审批手续，并且积极主动地与规划、城管以及住建等相关部门进行对接，频繁进行沟通交流，从而保证项目规划满足有关标准和要求。另外，案例公司在老旧小区改造项目建设活动中，提前与社区以及居民进行沟通，广泛征求当地居民的意见，针对管道布局做出了合理优化，在最大程度上减轻了施工活动对居民生活产生的干扰和影响。

3.2 加大施工管控力度，提升建设效率和质量

在燃气项目正式开展施工作业期间，案例公司打造出“专项小组+现场监理”相结合的双重管控机制，同步组建了项目专项工作组，针对各成员明确设定了具体的岗位职责，并且全面推行“周调度、月考核”制度，以此保证施工进度能够严格依照计划有序推进。除此之外，针对城市老旧小区或者是人员密集区域等一系列比较复杂的施工场景，案例公司对非开挖修复技术进行了优先选用（包括水平定向钻技术以及内衬技术等），这些技术不必大规模开挖路面，能够减少施工作业对城市交通及附近居民生活的干扰和影响。此外，该公司还对数字化工程管理系统进行了运用，直接将施工工序以及质量标准等嵌入至系统，达到了从技术交底、施工工艺一直到竣工验收整个流程数字化管控的效果，进一步提高施工作业的规范性以及实际施工质量^[4]。

3.3 强化质量安全管理，保障项目安全可靠

项目建设期间，案例公司严格执行燃气项目建设的有关标准与规范，在开展材料采购工作期间，优先选用具备较强抗腐蚀

性、抗老化能力的优质管材,包括不锈钢管道以及宽边马钢管件等,并且只与有资质、信誉好以及口碑佳的供应商进行合作,以此从源头上保障项目的整体施工质量。在正式开展施工作业期间,还加大了施工质量检查力度,重点检查管道焊接、接口密封以及压力试验等重点环节的作业情况,针对不达标工序全部责令立即整改,以此保证工程质量满足相关要求。此外,案例公司还进一步强化了施工安全管理,所有参建的施工人员必须参加安全培训以及技术交底工作,作业期间必须佩戴安全防护装备,现场同样配备齐全安全防护设备,同时还委派专人负责定期开展安全隐患排查工作,以此避免出现安全事故^[5]。

3.4完善智慧运维,提高运营水平

项目完成建设作业后,案例公司基于智慧数字平台,打造出了“物联网感知+智能预警+快速处置”相结合的运维体系。主要在燃气管网、用户端增设一系列燃气泄漏报警器以及自动切断阀等相应智能设备,用来实时采集管网的各类运行数据,如果监测到安全风险,能够将相关数据信息同步推送至用户手机以及企业24h值守运营中心,可达到隐患快速处置的效果。此外,案例公司还打造了常态化巡检机制,借助PPB级激光巡检车以及无人机等各类先进设备,对燃气管网开展全面检测,自动生成管网“健康图谱”,达到了燃气项目管网运维智能化、精细化开展的目标^[6]。

4 结语

综上所述,城市燃气作为一种重要的城市基础设施,其市场开发以及项目建设质量能够对居民生活、城市绿色转型等产生直接影响。文章聚焦燃气公司实例,针对市场开发策略做出了系

统总结,燃气公司需精准定位市场、创新服务模式以及加强政企联动、深入挖掘存量,如此方可提高开发实效,同时燃气公司在开展项目建设期间,应落实好前期施工规划、严控施工过程以及完善运维方案,以提高项目整体建设质量、效率以及安全性。本次研究梳理的上述做法能够为行业同类企业提供具备较强可操作性且可复制的技术参考,值得推广借鉴。未来,燃气企业还应该持续调研城市发展以及用户需求,进一步加快数字化、智慧化转型,以此不断地优化市场开发模式、提高燃气项目建设质量,从而推动城市燃气行业真正地实现高质量健康发展。

[参考文献]

- [1]陈晴,邹兵.关于做好城市燃气市场开发与项目建设工作的探讨[J].石化技术,2022,29(3):189-190.
- [2]代龙威,谷向郁,白清华,等.2023年中国天然气市场供需预测[J].国际石油经济,2023,31(3):48-57.
- [3]徐静怡,张占一,柴姝霞.当前燃气价格波动对我国经济增长的影响及对策[J].经济研究导刊,2022(12):97-99.
- [4]李伟伟.城市燃气企业多元化发展加快产业转型升级[J].现代企业,2025(7):50-52.
- [5]董三法,余莎莎.城市燃气企业向综合能源转型的路径与策略研究[J].城市燃气,2025,602(4):45-50.
- [6]岳盈溢.提升城镇燃气集贸市场、城市综合体安全管理水平的相关建议[J].城市燃气,2025,600(2):35-37.

作者简介:

曹华(1991—),男,汉族,重庆市奉节县人,本科,工程师,研究方向:工程设计及市场开发。