

的优惠价格供货给需要置换的消费者。同时为保障燃具销售商的利益,此优惠价仅限小区天然气转换期间,不在置换期间购买燃具的用户不享受此优惠价。但市民可以通过如下方式订购天然气燃具:

一、用户可以按照《销售手册》上销售商提供的“送货安装电话”订购燃具产品;

二、登录深圳燃气信息网实现网上订购;

三、根据深圳市燃气集团天然气转换通知的时间提前 1-3 天打电话给销售商订货,要求销售商在转换当天送货安装。

用户在新购和安装燃具过程中有任何疑问或投诉,除了直接向销售商咨询投诉外,还可通过电话或网站的方式向市燃气行业协会咨询投诉,这给用户带来极大的便利。(侯胜芳)

天津天然气日供量突破 300 万大关

2006 年 11 月 22 日天津市天然气用量大幅攀升,由日常的 200 万 m^3 猛增至 305 万 m^3 ,突破 300 万大关,同比增长 50% 以上,创下平日供气历史最高纪录。据有关专家分析,导致全市气量大幅攀升,除去气温走低因素外,还与重视使用“绿色能源”天然气、天然气用户不断发展有关。另外,也与 2006 年最大民心工程——35 万户煤制气居民用户转换天然气,从而使天然气居民用户大幅增加。专家分析,随着天然气的扩大使用,进一步提升

了居民生活水平,改善了天津市大气环境,为建设和谐天津、绿色天津创造了极为有利的条件。

(高继德)



济源中裕燃气有限公司开展冬季用气安全宣传活动

为了确保广大群众安全用气,济源中裕燃气公司在强化安全生产工作的同时,再次加大了安全宣传力度。从 2006 年 12 月 30 日到 2007 年 1 月 5 日,该公司利用一周时间开展了一次大规模的冬季用气安全宣传活动。

该公司事先对此次活动做了精心筹备。为了取得好的宣传效应,该公司特地把活动时间定在元旦前后。本次活动主要包括了四项宣传措施:

一是利用宣传车进行流动宣传。公司制作了宣传版面,装修了一辆“燃气安全宣传车”,一周来,宣传车每天来往穿梭于各大居民住宅区、主要街道,通过车载扩音器反复播放着经过精心挑选的冬季安全用气常识、燃气法规知识等内容。

二是在各大居民住宅区设置宣传咨询台。一周内,该公司用户服务部挑选三名业务骨干,先后在济水苑小区、北海小区、华新小区等七个小区设置了宣传咨询

台,向广大群众发放宣传资料、解答疑惑。

三是举行燃气安全知识有奖问答活动。让群众回答安全用气问题,对答对者赠送小礼品,通过这种与群众互动的形式促进大家对安全用气知识的知晓。

四是利用上门维修的机会进行宣传。

活动期间,该公司维修人员在入户维修时主动向用户提醒安全注意事项,并留下宣传资料。

济源中裕燃气公司在本次活动期间共发放了各类安全宣传资料 3 000 余份,这次大规模的宣传活动在一定程度上提高了群众的安全用气意识,对规范安全用气行为、规范燃气市场也起到了一定的促进作用,活动得到了群众的广泛好评。(李涛)

用户服务消息



邯郸市煤气公司送安全进百姓家

邯郸市煤气公司开展了“走千家进万户燃气安全普查”活动。2006 年 12 月 25 日晚 6 点 30 分,煤气公司党政领导亲自带队,采取“分区划片、逐户走访”的形式,与营业查收人员一起走进居民家中,为用户提供室内燃气设施普查服务,开展安全咨询活动,同时将印有燃气安全警示语和服