

的用户,对于此类用户,一般情况下只要城市燃气管网能覆盖的区域,在使用方便和经济性优于其它燃气(液化石油气或柴油)的条件下,餐饮企业一般都会积极主动安装。

实际情况:以小型餐馆为主,目前大小餐馆燃料主要是乙醇(工业酒精),且乙醇供货商无偿提供灶具,燃料价格相对比较便宜。

发展难点:餐馆经营者多数为租房者,且大部分为短期经营;非居民天然气价格与餐馆使用工业酒精相比,价格优势不明显;餐饮用户一时难以接受安装费用及更换灶具的费用。

发展思路:①从使用天然气方便、安全、干净等方面入手,多与经营者沟通,让他们充分认识到天然气的各种好处,先做到思想上接受。②在相邻两三个商业用户之间,逐一沟通,可共用分支管线及调压设施,从而降低安装费用,以此促使经营者之间相互交流,便于经营者认可和接受。③对用气量较大用户可以以赠气方式进行优惠。

4 工业用户

由于工业用户用气量较大,主要分为天然气锅炉和天然气工业生产,此类用户属大型特殊用户,必

须单独区别对待。此类用户用气量较大,在洽谈过程中要求比较多,主要涉及三个方面,一是对保供能力持怀疑态度;二是天然气销售价格;三是安装费用。

笔者认为发展此类用户,燃气公司必须成立专门的项目小组,由主管领导牵头,协调市场、工程、设计、施工、运行等部门进行前期运作,针对客户的实际情况,为客户量身定做“工业用户天然气利用策划书”,设身处地为客户提供关于能源成本、运行成本、环保投入等各种因素的分析报告,通过测算和分析,通过数据对比帮助客户全面了解使用天然气的优越性,为客户选择出谋划策。此外,在项目策划中,应把项目的工程概况、客户所提出的要求、是否具备发展条件,以及如何开展工作等进行综合分析和经济指标测算,可给客户决策提供可靠依据,此举对开发工业用气大户最具说服力。

做好燃气市场发展,大力发展各类用户,尤其是工商业用户,是所有的燃气企业的核心工作,也是燃气企业发展壮大的必由之路。但对正处于市场发展的起步阶段的县域燃气经营企业,面临很多问题,只有找对症结所在,利用好政府政策、强化企业自身素质,通过得力的措施,定能打开局面,迎来市场和效益的双丰收。

工程信息

江苏省首个焦炉煤气 液化天然气生产项目在柳泉竣工

2016年7月1日,由香港中华煤气集团易高环保投资有限公司、徐州柳泉中泰新能源有限公司投资建设的徐州柳泉易高中泰焦炉煤气综合利用液化天然气生产项目全部建成,现进行单车试转,将于近期全面投产运行。据介绍,该项目坐落在铜山区柳泉镇工业园集聚区内,是江苏省首家利用焦炉煤气制取液化天然气的项目,总投资

5.5亿元,年产液化天然气6万t。该项目核心工艺采用英国davy(庄信万丰)公司提供先进的甲烷化技术工艺,通过对中泰能源公司焦炉煤气净化、甲烷化、液化处理后生产合格的液化天然气。项目建成投产后,可实现年销售收入5.6亿元,利税6 000多万元,带动相关就业人员500余人。

(本刊通讯员供稿)