

诸多燃气疑问 且听如何解答

天然气购销差 管网费收取几许去向何处 基础设施投资多少都有说法

本报讯 连日来,与老百姓生活息息相关的燃气成了郑州市民茶余饭后热议的焦点,燃气购销差、管网建设费、引进新气源……围绕大家关心的热点,昨日,郑州燃气公司一一答复、解释。

天然气存在“购销差”

天然气是气体状态,不像大米、钢材那样容易保存,庞大的气体难以大量存储。有市民对公司每年的天然气采购量和销售量存在差异提出质疑,郑州燃气公司表示,公司不存在有气不供、囤积节余的现象。

据介绍,天然气采购量和销售量存在差异是天然气行业特点,类似商业企业的批发和零售之间的损耗,称为“天然气购销差”。购销差产生的主要原因有贸易购销差、自然损耗和人为因素。比如,公司接收上游气源总量与上游的供应计量有差异,公司对管网的总供气量与千家万户的分户计量表有差异。另外,由于气体的热胀冷缩原理,冬夏气体体积变化很大,还有管道阀门泄露、野蛮施工破坏、偷盗气(破坏气表)也会导致气量流失。

根据中国城市燃气协会统计资料显示:燃气行业购销差的平均水平为11.36%,郑州燃气公司购销差一直保持在7%以下,处于行业领先水平。

8年收取管网建设费约3.7亿元

我市天然气发展的不同时期,市区管网工程建设费的收取依据和标准多次变化,有市民测算郑州燃气公司20多年累计收费26亿。该公司解释,根据收费标准、收费主体和交费主体的不同,该公司实际收取3.7亿的工程建设费,收费26亿的数字并不符合实际。

据了解,自天然气进入郑州以来,市区管网工程建设费的收取经历三个阶段:1985年~1997年,这一时期收费主体是政府,交费主体是国有企业事业单位,不是居民个人,直接向政府缴纳。燃气公司投资建设燃气设施,由政府按年度计划拨付资金。

1997年~2001年6月,这一时期收费主体还是政府,交费主体是用户,也有国有企业事业单位。仍然是用户直接向政府缴纳,燃气公司投资建设燃气设施,由政府按年度计划拨付资金。

2001年6月至今,收费主体改为燃气公司,交费主体是用户,由燃气公司投资建设燃气设施。截至2007年,燃气公司共发展用户约32万户,收取市区管网工程建设费净额约3.7亿元,用于燃气基础设施投资。

基础设施建设存在资金缺口

管网建设费远远不能满足燃气基础设施建设投资需要。2001年至2007年,该公司累计收取市区管网工程建设费净额3.7亿元,而同期的累计投资为5.22亿元。

其中,投资2266万元建成“西气东输”配套工程,及时引入西气气源;投资1.8亿元新建、改造中压管网,完善管网输配系统;累计投资6460万元在郑东新区建设完成了80余条道路的配套燃气管网;投资1.3亿元建成液化天然气应急调峰储配站并投入运营,使我市的天然气储备能力提高到240万立方米;累计投资7800万元建设四环路高压天然气管网工程,现已完成西南四环路高压管线工程,燃气管网已基本覆盖郑州市建成区,整个四环路工程全部建成后,与已建成的三环中压环线共同形成完善的高、中、低压市区管网输配系统。

网工程全部建成后,与已建成的三环中压环线共同形成完善的高、中、低压市区管网输配系统。

投资12.8亿元引进新气源

目前,由于天然气能源供应紧张,各地政府都在积极争取天然气供应,预计郑州市2008、2009、2010年三年的供气缺口分别为0.6亿立方米、1.2亿立方米和2亿立方米。

要保证居民用气需求和城市经济发展需要的新气源,必须建设和新气源配套的长输管线工程及城市燃气基础设施,这需要大量投资。据介绍,未来三年郑州燃气公司计划投资12.8亿元,建设博爱至郑州天然气长输管线和西气东输二线配套等工程,引进新气源,并不断加大市区管网的更新和改造力度。

“为了引进新气源,郑州燃气公司需投资建设新的气源管道和城市燃气基础设施,存在大量的资金缺口。”郑州燃气公司相关负责人说,燃气基础设施投资主要依靠企业良性运营,并通过资本运营等其他途径融资才能满足。(本报记者)

美国洛杉矶郡警员文化交流访问团来郑

本报(记者 陈思)昨日,以洛杉矶郡警察局后备役指挥官佩源先生任团长的美国洛杉矶郡警员文化交流访问团到郑州市公安局考察,副市长、市公安局局长黄保卫陪同。洛杉矶郡警察局是全美最大的郡警队,警官及专业人员达1.8万人,服务人口逾千万。访问团此行主要是实地了解中原文化及我市警察部门的工作情况,深入了解人们生活习惯,从而在返回美国后更好地为海外华人服务。

黄保卫代表市政府向访问团赠送商鼎,同时向其他警员赠送警徽纪念章。随后,访问团参观了郑东新区商都路派出所。

继续解放思想 加快推进跨越式发展

金水区 成立七个督导组 整改问题近九成

本报(记者 高凯 通讯员 王璐洁)在解放思想大讨论活动中,金水区查出问题623个,截至日前,已经整改到位536个,占总数的86%。

大讨论活动进入整改阶段后,金水区7个督导组奔赴辖区各单位对整改提高阶段各项工作进行督导,并将督导情况及时间单位主要负责人进行反馈。

找准重点问题下手,不走过场。该区广大党员干部深入学习省委、市委有关文件精神,除采用集中学习、自学、座谈交流等方式,该区纪委还组织开展了“中原清风杯”纪检监察知识竞赛、“人民调解技术能手”竞赛等学习教育活动,以此增强党员干部的紧迫感和责任感。

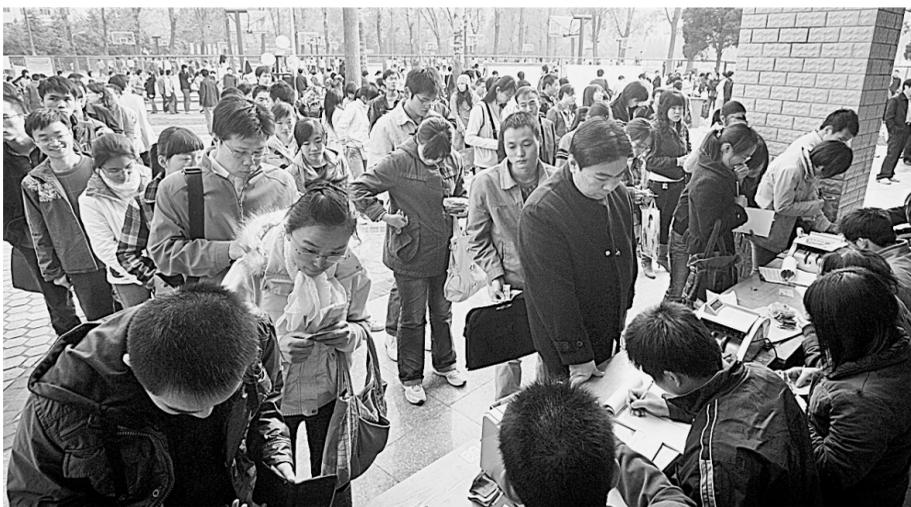
建章立制,巩固整改成果。目前,该区已制定涉及组织领导、素质保障、规范服务、改革创新、监督制约、绩效考

评等七个方面的规章制度。区委、区政府共出台、健全了17项规章制度,进一步转变机关作风,提高机关效能建设。

通过学习,广大党员干部的服务意识、效率意识和群众意识增强了,不求上进、作风浮躁、政令中阻的现象少了,积极想事、干事、成事的人多了。

此外,在学习过程中,广大党员干部积极开展进社区、察民情、送温暖、献爱心等活动,党员干部形象全面提升,群众满意度有了新提高。工作中,广大党员干部比服务、比效率、比奉献蔚然成风,认真做好创建文明城市、精品街整治、亚洲艺术节筹备等各项工作,有力地促进了全区经济社会又好又快发展。

截至8月,该区完成生产总值180亿元,财政收入13.79亿元,全区经济乘着大讨论活动的东风保持快速协调发展。



昨日是2009年硕士研究生考试网上报名现场确认第一天,记者在河南农业大学看到,虽然报名人数较多,但因有专门人员负责咨询、讲解,现场秩序有条不紊。工作人员介绍,今年报名信息统计显示,在职人员报考、跨专业报考人数有所增加,考生类别呈现多元化。

本报记者 李焱摄

破路施工即将进入“冬眠”期

再有破路可罚两万

本报讯(记者 裴其娟)昨日,记者从市政部门了解到,从今年11月15日至明年3月15日,郑州市所有道路一律不准“开膛破肚”。在此期间各类需开挖道路进行的施工都将不予批准,再有破路最高可罚两万元。

据市政部门工作人员介绍,根据《郑州市市政工程施工管理条例》规定,每年11月中旬至次年3月中旬和法定节日的前15日、后5日,不准掘动道路。否则,将对处以两万元以下罚款。“由于气温降低,若继续开挖道路,路面修复质量将很难保证。”工作人员说。

据了解,在此期间,市政设施行政执法监察大队将“全天候”监督、查处各类违法破路行为,市民可拨打电话63907200进行监督、投诉。目前,市政、公安、交通管理部门已经提醒需要掘动城市道路的单位,在破路“冬眠”期前完成工程。

中国工商银行河南省分行营业部全力支持河南经济,前三季度人民币存贷款余额稳居郑州同业首位——

创新金融服务 实现与社会经济发展共赢

昨日,中国工商银行河南省分行营业部传来喜讯:截至2008年9月末,人民币存、贷款余额稳居郑州同业首位,当年累计投放公司贷款84.7亿元,同比增加26亿元;累计投放个人贷款29.2亿元,同比增加7.2亿元;累计办理贴现贷款18.6亿元,同比增加2.9亿元,为全省经济的腾飞提供了重要保障,被郑州市政府授予“驻郑金融单位支持地方经济发展先进集体一等奖”,被郑州市委、市政府授予郑东新区建设“五年规模”特别贡献奖。

近年来,中国工商银行河南省分行营业部以支持河南经济发展为重点,以开展综合化、高知识、高技术含量的金融服务为导向,加快产品创新步伐,提升金融服务能力,全力支持区域经济快速发展,实现了自身业务与区域经济的同步发展。

一、积极推进经营转型,切实提高信贷服务效率。为加快经营转型步伐,夯实发展基础,工行河南省分行营业部从公司资产业务入手,围绕服务优质重点客户信贷市场,建立联动机制,优化服务流程,提高工作效率。一是建立上下联动营销机制。对重点信贷客户实行上下联动营销机制。为切实提高工作效能,打破按产品分行的传统营销服务模式,变单一的流动资金、项目贷款为多品种的信贷服务,变单纯的信贷产品服务为资产、负债与中间业务综合服务。在为客户提供重点客户开展贷款营销的同时,还联合个金、信用卡、电子银行等部门实行综合金融产品推介,使重点客户的网上

银行应用率达90%、高管人员办卡率达80%以上,并对重点企业客户提供了短期融资业务和企业年金业务支持。对重点客户、优质业务市场积极开展“理财沙龙”活动,以理财产品、电子银行、信用卡、个人贷款等优质业务作为切入点,实行定向组合营销。为提高客户的依存度,成立业务推介与专业营销团队,整体联动,开展组合产品营销等理财服务,通过向高端客户提供增值服务,开发特惠商户促销等附加服务,加大对中高端客户的市场拓展,提高营销成功率。三是建立产品之间联动营销机制。通过住房开发贷款与个人按揭贷款的联动营销,建立住房开发贷款项目团队,实行联动营销责任制,形成开发贷款与个人住房贷款同步营销的机制。截至9月末,累计为27家房地产企业办理住房开发贷款项目27个,金额23.9亿元,其中实现贷款投放项目21个,金额15.48亿元,住房开发贷款净增4亿元,带动住房按揭贷款投放14.7亿元。四是实行对中高端客户直接授信制度,对公优质客户和理财金、房贷、车贷等个人优质客户,推行信用卡预审批操作发卡流程,提高中高端客户信用卡渗透率。在业务发展过程中,充分利用银行卡和电子银行产品所覆盖的客户资源,打通各类销售渠道之间存在的“隔阂”,做好产品对接和交叉营销,实现对存量客户的全面覆盖,提高综合服务能力。

二、围绕“四重”目标,巩固信贷牵头地位。以“四重”(重点行业、重点客户、重点产品和重大项目)为目标,加大信贷支持力度,今年前9个月共对交通、能源、通讯、城市建设等57个基础设施重点项目新增贷款31.1亿元。一是紧密牵手高速公路建设行业客户,加强联系协调,全面了解全省高速公路项目建设进度,积极扩大贷款投放支持力度。在我省高速公路建设过程中,累计签约贷款合同金额逾百亿元,确立高速公路建设主要融资行地位。通过行内银团自主承办的形式,对我省高速公路建设行业投放项目贷款12.4亿元。二是发挥区位优势,开展综合化、高知识、高技术含量的金融服务,通过提供企业财务顾问、综合金融服务方案等,全力服务交通、电力、通信、铁路等大项目、大客户。三是加大城市基础设施建设领域支持力度。根据郑州市“三年跨越式发展规划”所列重点项目,积极跟进服务,先后对花园路、中原路综合治理改造及中心区铁路跨线桥等项目投放贷款5.51亿元。

三、加快业务创新步伐,努力满足市场需求。一是开展多元化融资业务。通过提供高技术含量的综合金融服

务和结构化融资方案,取得我省某重点高速公路建设企业107.75亿元结构化融资项目主办行地位,创下全省金融机构对单个客户、单笔业务筹组金额最大的银团贷款。二是顺应融资方式多样化的发展趋势,满足客户多元化的融资需求。为满足客户加强资金管理、降低财务成本的要求,认真研究制定了信托、理财、结构化融资等多种服务方案,并最终就买方付息票据贴现业务与电力行业客户达成了协议。此项业务的开办,不仅加快了客户贷款的及时回收,而且降低了融资成本,实现了金融产品与客户需求的有效结合。三是开拓外债风险管理业务,实现外汇理财业务新突破。为降低我省某公路建设项目232.58亿美元贷款项目的财务风险,针对客户拟委托银行开展外债风险管理的需求,结合市场操作的成功经验,凭借合理的方案,强大的产品功能,在省政府的多家银行公开竞标中,以综合评价总分第一的优势承揽了外债风险管理项目,为企业减少财务支出近5000万美元,实现了银企双赢。四是适应客户融资需求,开展应收账款买断业务。为做好我省某汽车制造集团1.17亿美元出口项目的金融服务工作,认真研究项目进展情况,积极争取总省行的政策支持,团结协作,经过半年多的努力,与该客户成功达成《应收账款买断协议书》,成为该项目的融资委托行,为该客户出口业务办理应收账款买断业务4591万美元并投放445.82万美元贷款,开创了业务合作新局面,为双方的全面深度合作奠定了坚实基础。

四、坚持科学发展,推动“绿色信贷”建设。在支持信贷业务快速发展的同时,牢固树立科学发展观,按照国家相关政策和总行实施“绿色信贷”的要求,切实提高对环保节能的认识,把落实环保政策法规、支持环境保护作为严格信贷管理的重点任务,加强信贷精细化管理,贯彻“绿色信贷”理念,为信贷业务可持续发展奠定良好基础。一是牢固树立“绿色信贷”理念,在选择信贷支持的企业和项目时,不仅达到国家产业政策要求,还必须满足节能环保标准,推行环保一票否决制。二是加快推进信贷资产结构调整。对高耗能高污染行业的落后产能和不符合能耗标准的企业,加快现有融资的退出步伐,确保信贷资产安全;对存在违反环保法律法规和被环保部门处罚的企业,其贷款一律纳入关注类和限制贷款管理。三是扎实推进信贷作业监督工作。建立作业监督人员周学习制度,有计划、有步骤地对有关信贷制度和规定进行学



习,统一认识,统一标准。建立严密有序的移交和催收制度,落实作业监督月统计、季通报制,提升信贷作业监督质量,降低操作风险。四是加强监测监督,提升信贷风险防控能力。制定公司客户贷款大户风险管理方案,明确贷款大户的分层分级监控体系,完善监控办法。根据监测计划,对电解铝、小火电、纺织行业客户以及集团关联企业等风险显现行业的重点客户重点分析,落实管理措施,提高风险控制能力。五是处理好管理与服务的关系,提升信贷服务水平。坚持依法合规经营,不断改进服务,与客户共同搭建良性互动平台。全面整合信贷业务操作流程,对大型优质客户建立绿色通道,在控制风险的前提下,实行一站式服务,提高融资服务效率,实现支持企业与控制风险的有机结合。如针对我省某燃气发电企业“2x350MW燃气电站”项目由于天然气供应紧张带来的能源供应不足,设计成本增加的风险,营业部帮助企业督促落实气源,促成了该公司与“西气东输”销售部签订了年供气达5.4亿立方米的意向书,解决了气源供应,化解了项目风险。

五、拓宽信贷服务渠道,深化服务内涵。一是实施服务流程再造,努力向客户提供更加优质的服务。加快服务渠道整合,提升电子化程度,加强汇划、票据清算等系统的改进,形成自助银行客户服务、远程客户服务、面对面客户服务、一对一服务等多种服务渠道,不断提高服务效率。二是以客户为导向,加快服务方式创新。逐步丰富和完善电话银行和电子银行产品的基本功能和内涵,培养客户使用电子银行服务的意识,积极引导和引导柜面客户到电子渠道办理业务;逐步提升后台信息系统的工作效率和稳定程度,使客户通过多种渠道获得银行服务,有效降低搜寻、操作和使用成本。三是树立品牌服务理念,努力提升社会形象。坚持以优质服务为目标,以品牌建设为手段,形成具有品牌特色的服务,提升客户满意度。四是加强员工培训,营造服务文化。定期举办岗位练兵活动,通过评比提高员工岗位技能和服务效率,同时要从事服务态度、服务水平、考核机制等基础工作入手,逐步培育员工文明服务和优质服务意识,不断提高服务层次和水平,营造全员服务文化。

通讯员 许磊 张晓辉