

天然气企业生产经营管理提升策略探讨

游 婷 杜宣叶 秦利慧 朱语燕 高 燕 (中国石油浙江油田企业, 浙江 杭州 310023)

摘 要: 随着社会经济的快速发展, 能源需求日益增长, 天然气作为一种清洁、高效的能源, 其地位日益凸显。天然气企业的生产经营管理不仅关乎企业自身的生存与发展, 更直接影响到国家能源安全和民生福祉。本文旨在探讨天然气企业经营管理的特点、影响因素及提升策略, 以期为天然气企业的可持续发展提供参考。

关键词: 天然气; 经营管理; 策略优化; 市场策略; 安全控制

0 引言

任何一个企业, 生产经营都是不可或缺的, 甚至是核心的管理职能, 它与销售、财务、人力资源、物资采购等职能相互配合、协作, 共同实现企业目标。生产经营管理是对企业生产经营计划、组织、实施、控制和反馈的全过程管理, 为了达到企业的经营目标, 必须有效整合企业资源要素, 建设一个合理、高效的经营管理系统, 以便在投入一定的条件下达到产出最大化。若想在激烈的市场竞争当中站稳脚跟, 就一定要采取有效的管理措施, 提高自身的生产经营管理能力, 以最佳的方式为客户提供满意的产品或服务, 获取竞争优势, 从而为企业带来利润和持续稳定的发展。天然气作为 21 世纪的重要能源之一, 其开发利用对于促进经济可持续发展、改善环境质量具有重要意义。然而, 随着天然气市场的逐步开放和竞争的加剧, 天然气企业面临着前所未有的挑战。如何加强生产经营管理, 提高市场竞争力, 成为天然气企业亟待解决的问题。

1 天然气企业经营发展的特点

1.1 危险性

天然气行业与普通的公用事业和技术产业不同, 在天然气开采、运输、储存、销售或使用, 都具有一定程度的危险性。一旦发生泄露, 就很容易造成爆炸、燃烧、中毒等安全事故, 对人民的生命财产和公共安全造成严重的威胁, 甚至会影响到社会的稳定。在对天然气企业进行生产经营管理的过程中, 日常管理内容包括天然气资源的采供销储等, 因此, 天然气企业在经营管理时具有危险性的特性。

1.2 公益性

天然气作为一种基础能源, 与人民群众的生活密切相关。天然气企业的生产经营不仅关乎企业自身的经济利益, 更关系到社会的公共利益和民生福祉, 和城市居民的收支水平和生活质量息息相关。所以, 天

然气企业在其经营发展的过程当中, 有着一定程度的公益性。在经营过程中要注重其社会效益, 积极履行社会责任, 为人民群众提供安全、稳定、优质的天然气供应。

1.3 地域局限性

在对天然气企业进行生产经营管理时, 会受到燃气管网运输条件的约束, 使得跨区域管网建设和产销方面面临较大的困难。一般情况下, 会把某一城市的中心作为天然气企业的主要经营地, 并且经营模式是垄断型。除此之外, 当地的天然气资源、政府招商引资政策、经济发展水平、人口集中度、地理、人文环境等都会对天然气网络建设产生较大的影响, 使其受到约束^[1]。在经济发展水平较高, 人口较为密集的城市当中, 天然气企业有着良好的发展前景, 会取得较高的经济效益和社会效益; 反之, 在经济发展水平较低, 人口稀少的城市, 天然气企业的效益就会有明显的落差。

2 影响天然气企业经营发展的因素

2.1 气源供应

气源供应是影响天然气企业经营发展的重要因素之一。天然气市场一直处在一个竞争十分激烈的环境当中, 矿权资源的分布不均、企业稳产建产水平不一等, 导致很多天然气企业气源供应的不足。在我国大多数地下天然气资源丰富的地区, 对矿井的勘探权已经被国家的石油、化工等企业所操控, 导致天然气企业的勘察和投资方式十分单一, 投资金额不足, 设施较为陈旧等局面。对于天然气的勘探速度较慢、新建产能未达到方案预期, 也是导致天然气气源供应不足的一个根本原因。

2.2 天然气基础及网络覆盖面

天然气基础设施及网络覆盖面是影响天然气企业经营发展的另一重要因素。天然气基础设施的建设和完善需要投入大量的资金和技术力量, 而网络覆

盖面的扩大则需要企业不断拓展市场、优化布局。然而，由于天然气行业的特殊性，部分天然气企业在基础设施建设和网络覆盖方面存在较大的困难。

早期进入天然气勘探开发市场的企业可以抢占更多的机遇，提前占领发展较为优良的位置；大部分后期进入的天然气企业在市场上的占有份额被大幅度削减，它的网络覆盖区域也会受到限制。在天然气企业经营发展的过程当中，工业用户是主要用户，而且大多数的工业用气企业会选择和成立较早并且拥有一定品牌效应的企业进行合作^[2]。基于这种状况，起步较晚的天然气企业在实际发展过程当中就会受到较多的限制，大大缩小了发展空间。天然气行业的整体投资金额较大，但是覆盖区域具有局限性，没有找到科学合理的经营模式，就不能有效降低经营成本，最终导致竞争力下降。

2.3 内部管理体系

内部管理体系是影响天然气企业生产经营发展的关键因素之一。一个健全、完善的内部管理体系可以为企业的发展提供有力的保障和支持。天然气企业的生产经营管理水平一定程度体现在管理体系的建立和执行。健全完善的管理体系可以为企业的健康、可持续发展提供不竭的动力和强有力的理论支持。在我国，天然气企业进行内部管理的过程中，相应的机制与制度是比较健全的，然而却缺乏有效地落实和执行。有的企业还在沿用传统的管理体制，没有进行推陈出新，固步自封，没有引进先进的管理理念和管理模式，这在一定程度上会阻碍企业的前进和发展。此外，相关的管理者缺乏运筹帷幄的思想观念，不具有长远的目光，没有对天然气未来的发展趋势有一个良好的规划和部署，不能与时代共同进步，这也在一定程度上降低了企业的市场竞争力。

3 生产经营管理提升的策略建议

3.1 更新管理观念

企业的生产经营管理能力和水平能否得到有效的提高，在很大程度上受着管理观念的影响。为了确保企业的生产经营管理工作有条不紊的进行下去，一定要对其管理观念进行不断的优化和创新。首先，主要对相关管理人员的观念进行更新，提高工作人员的参与意识，为实现天然气企业的有效经营管理营造一个良好的环境^[3]。其次，积极引入先进的管理理念和方法，如精益管理、六西格玛管理等，以提高企业的生产经营效率和质量。通过引入先进的管理理念和方法，

企业可以更加科学地制定生产计划、优化生产流程、降低生产成本、提高产品质量和服务水平。除此之外，要加强企业文化建设。企业文化是企业发展的灵魂和动力源泉。天然气企业应加强企业文化建设，培育积极向上的企业文化氛围，激发员工的归属感和创造力。通过加强企业文化建设，企业可以增强员工的凝聚力和向心力，提高企业的整体竞争力。

3.2 市场策略

市场策略是指天然气营销要与市场实际情况进行有机结合。在计划经济模式的影响之下，很长一段时间之内，我国的天然气企业在经营管理上都是轻市场、重管理，对市场的营销观念较为缺乏。随着社会的发展，石油、煤等能源出现了供大于求的现象，再加上在天然气安装的过程当中也有着昂贵的费用，这也使得天然气的优势大大降低。基于这种情况之下，天然气企业就需要改变营销观念，打破传统的束缚，树立一个全新的市场竞争意识和管理观念，并深入了解市场需求和消费者需求，根据市场需求和消费者需求的变化来调整产品结构和销售策略。天然气企业要对市场的动态有一个实时的了解和掌握，做好跟踪调研工作，并对市场的发展情况、供需状态有一个正确的判断^[4]。同时，天然气企业应积极拓展销售渠道，通过线上线下相结合的方式，扩大销售覆盖面。还应加强与政府、行业协会等机构的合作，争取更多的政策支持和市场资源。通过拓展销售渠道和加强与相关机构的合作，企业可以进一步提高市场份额和竞争力。此外，品牌战略是企业提升市场竞争力的关键手段之一。天然气企业应积极实施品牌战略，加强品牌建设和推广。通过加强品牌建设和推广，企业可以提高品牌知名度和美誉度，增强消费者对品牌的信任和忠诚度，从而进一步提高企业的市场竞争力。

3.3 实行科学合理的安全控制目标

安全控制目标是天然气企业生产经营管理的重要组成部分。天然气企业应实行科学合理的安全控制目标，确保生产安全。首先，加强安全设施建设，完善安全设施体系。通过加强安全设施建设，企业可以提高生产设施的安全性和可靠性，降低安全事故的发生概率。其次，建立健全安全管理制度，明确各级人员的安全职责和权限。通过建立健全安全管理制度，企业可以规范员工的安全行为，提高员工的安全意识和操作技能，从而确保生产安全。然后，加强安全监督和检查，及时发现和消除安全隐患。通过加强安全监

管和检查,企业可以确保生产过程中的安全控制措施得到有效执行,防止安全事故的发生。

此外,还可以把科学合理的安全控制目标分为以下几点:第一,要定期对企业内部各项设施进行安全检查和修复;第二,要严格控制安装设施事故率;第三,要保障值班车辆的安全;第四,要保证相关设施的完好使用率达到100%;第五,要严厉禁止重特大安全事故的发生,尽最大努力减少意外停气事故和一般事故的发生。除此之外,在对天然气企业进行生产经营管理时,要把安全管理作为开展各项工作的基础和前提,把安全隐患排除作为工作的主要目标和内容,并在企业内部进行贯彻和落实监督管理职能。在进行安全监督管理时,加大工作力度,防止出现各项安全责任事故,把危险从根源处彻底根除。

3.4 价格策略

价格策略是天然气企业生产经营管理的重要手段之一。天然气企业应根据市场情况和消费者需求制定合理的价格策略,以提高企业的经济效益和市场竞争力。

众所周知,季节和温度会对天然气的销售造成直接的影响,导致天然气销售区分为淡季和旺季。在冬季保供期,就极容易出现供不应求的现象,这时为了可以使得市场需求得到满足,提高能源的利用效率,相关的天然气企业就会采取额度定价的模式。在这个额度范围之内正常收费,超出额度按照一定的比例进行收费,但是相对价格较高,进而达到市场供求平衡的状态。

此外,天然气企业可以实施差异化定价策略,根据不同的产品类型、销售渠道和消费者群体来制定不同的价格水平。通过实施差异化定价策略,企业可以更好地满足不同消费者的需求,提高产品的附加值和市场竞争力。

4 案例分析

某天然气企业是一家从事天然气开采、加工和销售的大型企业。近年来,该企业面临着市场竞争加剧、气源供应不足等挑战。为了应对这些挑战,该企业采取了一系列经营管理优化措施。

4.1 加强市场调研和预测

该企业加强了市场调研和预测工作,通过收集和分析市场信息,了解市场需求和消费者需求的变化趋势。根据市场需求和消费者需求的变化趋势,该企业及时调整了产品结构和销售策略,提高了产品的市场

竞争力。

4.2 优化生产流程和管理机制

该企业优化了生产流程和管理机制,通过引入先进的生产技术和设备,提高了生产效率和产品质量。同时,该企业还加强了内部管理,建立健全了各项管理制度和流程,提高了企业的管理水平和运营效率。

4.3 加强安全管理和风险控制

该企业加强了安全管理和风险控制工作,通过加强安全设施建设、建立健全安全管理制度和加强安全监管和检查等措施,确保了生产安全。同时,该企业还加强了风险控制工作,通过识别和评估潜在风险,制定了相应的风险应对措施和预案,降低了企业的经营风险。

5 结论与展望

综上所述,天然气企业在生产经营管理过程中面临着诸多挑战和机遇。为了提升企业的生产经营管理水平,天然气企业应更新管理观念、制定科学合理的市场策略、实行科学合理的安全控制目标和价格策略等措施。同时,天然气企业还应加强内部管理、拓展销售渠道和合作伙伴、实施差异化营销策略和加强品牌建设和推广等工作。通过这些措施的实施,天然气企业可以不断提高自身的市场竞争力和盈利能力,实现可持续发展。

未来,随着天然气市场的不断发展和竞争的加剧,天然气企业需要不断创新和变革,以适应市场变化和消费者需求的变化。天然气企业应积极引入新技术和新模式,加强人才培养和团队建设,提高企业的创新能力和核心竞争力。同时,天然气企业还应加强与国际市场的合作和交流,拓展国际市场空间,提高国际竞争力。通过这些努力,天然气企业可以在激烈的市场竞争中立于不败之地,实现更加辉煌的发展。

参考文献:

- [1] 邵东.如何做好天然气企业的经营管理[J].现代经济信息,2014(15):73.
- [2] 李雁.如何做好天然气企业的经营管理[J].城市建设理论研究(电子版),2015(3).
- [3] 李涛.谈天然气企业的经营与管理[J].魅力中国,2016(42).
- [4] 谢年兵.探讨如何做好城市燃气工程施工及安全生产运营管理[J].文摘版:工程技术,2015,(022):71-71,74.