



# 中民燃气

蒋正华题

2010年11月

22

星期一

第二十一期

内部刊物

北京中民燃气有限公司

Beijing Zhongmin Gas Co., Ltd.

www.cp-gas.com

## 瓶装燃气行业整合工作经验交流会在湖南怀化召开

2010年10月19日至20日，瓶装燃气行业整合工作经验交流会在湖南省怀化市君源华天大酒店隆重召开。

中民控股董事会莫世康主席、中民控股靳松松总裁，北京中民李育书常务副总裁、范方义副总裁、李欣副总裁及经营管理部边路明经理，怀化中民龚细生总经理、黄成斌副总经理出席会议。怀化中民住房和城乡建设局副局长苏祖山、安监局副局长钟训明、城建办主任刘柳等相关领导应邀出席会议。绵竹中民李黎总经理、云南中民何力克总经理及其管理团队、贵州中民班仕伦副总经理及其管理团队、溆浦中民夏幸副总经理、怀化中民管理团队及部分员工等也参加了会议。会议由怀化中民黄成斌副总经理主持。

怀化中民龚细生总经理首先向与会人员介绍了怀化市瓶装燃气行业整合的工作经验；而后，怀化中民黄成斌副总经理以“构筑安全供气环境、引领行业健康发展”为主题，向与会人员介绍了怀化瓶装燃气市场整合的全过程。

怀化市住房和城乡建设局副局长苏祖山表示怀化瓶装燃气市场整合方法是有效的，市场整合已初步达到预定目标；并对怀化中民自进入怀化市以来与当地政府的紧密、友好合作表示肯定，高度评价怀化中民是一家“肯办事、能办事、会办事”的城市燃气企业。城建办主任刘柳总结怀化瓶装燃气市场整合是在政府指导下依法进行，整合后的瓶装燃气零售网点符合《燃气管理条例》、《消防法》等法律法规的规

定，并指出怀化市场整合有效地平衡了瓶装燃气市场各方参与主体的利益。云南中民总经理何力克、贵州中民副总经理班仕伦与樊一磊分别介绍了云南、贵州地区瓶装燃气市场的现状，一致认为市场整合是实现瓶装燃气市场合法、有序、健康发展的必然趋势，并表示争取合适机会，组织政府主管领导及集团兄弟公司同仁赴怀化取经学习，努力寻找适合自己业务发展的有效之路。怀化瓶装燃气行业整合代表张金苹女士也在会上发了言。

中民控股靳松松总裁指出，怀化瓶装燃气市场整合初战告捷，市场整合模式是通过政府指导，市场运作，实现瓶装燃气行业整合的“软着陆”；怀化通过市场运作完成行业市场整合在全国范围内属第一例，是一次创举；并表示怀化中民将逐步推行信息化管理手段，继续为怀化市民提供更为便捷的供气服务，为怀化市经济的可持续发展作出贡献。

在听取了大家的发言后，中民控股董事会莫世康主席对怀化瓶装燃气市场整合的成果表示肯定；对中民进入怀化以来，怀化市政府主管领导给予的关怀与大力支持，社会各界对中民的关心以及市场整合过程中各位同仁的贡献表示感谢；对怀化瓶装燃气市场在政府的正确指导下，通过市场手段，实现瓶装燃气市场整合，解决整合过程中出现的各种问题，平衡各方面利益，实现社会和谐平稳发展表示钦佩。莫主席指出，怀化采用“以市场换安全，以市场为手段”的市

场整合模式，在政府引导下，通过市场化运作，找到了解决瓶装燃气市场长期以来超期钢瓶所引起的社会公共安全问题的办法，为瓶装燃气市场安全打下了坚实的基础。莫主席要求怀化中民要在政府的领导下，进一步做好怀化市场钢瓶的产权转移工作，逐步降低安全隐患。

会议期间，参会领导及嘉宾还分别赴怀化中民市区3个配送站、溆浦中民公司及其县城配送站、气站进行了实地考察，并交流考察心得与体会。怀化各大新闻媒体对会议情况进行了跟踪报道，在社会各界引起了良好反响。

(北京中民燃气有限公司 沈金亮、黄佳，怀化中民燃气有限公司 梁玉安报道)



### 北京中民启动2011年度预算

2010年10月，北京总部下发中民通字[2010]49号“关于成立2011年度预算工作组的通知”，并于2010年11月9日，召开2011年度第一次预算会议，2011年度预算工作正式开始。

为推进公司管理规范化、标准化，推动各项目公司生产经营活动，挖掘发展潜力，促进效益增长，北京中民将预算管理作为公司管理的核心内容之一，于每年年底对下一年度生产经营活动、财务情况进行全面预算。

预算编制秉承“参考实际、挖掘潜力、提高效率”的原则，采取“自上而下，自下而上，再自上而下”的方法。首先，由总部制定统一的预算模板并下发；然后，由各项目公司根据当年实际情况，以及未来一年的发展计划，填报预算初稿并上交；最后，总部经过调研、审核、讨论，对各项目公司下发审核意见，形成预算编制报告。这种编制方法既充分考虑到各项目公司的实际

生产经营情况和发展计划，又能发掘其潜在的客户和发展空间；既保证了预算指标的可行性，又能尽量提高指标制定的精确度。

2011年度预算工作同样受到总部领导的高度重视，成立了以北京中民李育书常务副总裁为组长，李欣副总裁为副组长的预算工作组，负责本次预算的相关工作。本次预算编制的指导思想是：2011年预算编制体系基本沿用2010年预算模板，并力争在2010年预算基础上，改善预算调研工作方法，提高预算指标精确度。

北京中民2011年度预算工作已经启动：2010年11月10日开始预算初稿的编制工作；2010年11月20日之前，上交预算初稿；2010年12月15日之前，上交预算二稿；预算工作组2010年12月27日之前完成预算报告编制工作，整体预算工作预计将于2011年1月份结束。

(北京中民燃气有限公司预算工作组报道)

### 怀化中民市场整合工作会在北京召开

2010年11月3日，怀化中民市场整合工作会在北京总部召开。中民控股董事会莫世康主席、中民控股靳松松总裁、北京中民李育书常务副总裁、范方义副总裁、李欣副总裁、怀化中民龚细生总经理、黄成斌副总经理出席会议，北京中民有关部门负责人和部分员工参加会议。会议由李育书常务副总裁主持。

会议听取了怀化中民龚细生总经理、黄成斌副总经理关于怀化市场整合工作情况及怀化中民近期有关工作的汇报。与会人员围绕钢瓶产权转移、呼叫中心建设、配送站规范化建设、资源供应、人才培养等问题进行了充分的讨论和研究，提出了解决方法和工作目标，明确了怀化中民近期和以后的工作重点。会议要求，怀化中民管理层要静下心来，总结工作、发现问题、理清思路、大胆尝试，巩固怀化市场整合的现有成果，创造区域性行业的市场竞争优势。

莫主席展望了集团液化气业务的发展方向和目标，提出了发展模式 and 操作方法。他指出怀化中民的市场整合工作具有重要的战略意义，要求公司近期和以后一段时期的工作要围绕零售中心重视人事管理和业务流程的重塑、呼叫中心建设要掌握主动权适宜时机自建、钢瓶产权转移注意解决方式、配送站建设以布局合理规范建设为指导、与合作伙伴以保障各方既得利益为基础等思路开展。

(北京中民燃气有限公司 沈金亮报道)

### 北京总部举办《液化气公司零售门店管理手册》培训

为加强项目公司液化气零售门店的规范化、标准化管理，2010年10月21日至22日北京总部在湖南省怀化市举办了《液化气公司零售门店管理手册》培训。来自怀化中民、云南中民、贵州中民、溆浦中民公司分管零售工作的主管领导、零售部经理、零售门店店长等四十多人参加了本次培训。北京总部李育书常务副总裁、李欣副总裁出席培训会。

北京总部营运总监兼怀化中民副总经理黄成斌、企业管理部副经理陈霆、云南中民副总经理蔡强、云南中民总经理助理王甲庆、怀化学院工商管理系副教授夏文桃分别从企业文化建设、经营理念、液化气零售门店管理、客户服务等方面内容做了专题宣讲。讲师用经营案例和互动来激发学员理论联系实际的热忱。通过讲解、讨论、交流，大家对管理手册有了进一步的熟悉和认识，也就管理手册和实际工作中存在的问题提出了调整意见。学员普遍认为此次培训针对性强，具有很强的实践指导作用，对推进零售门店规范化管理、标准化服务将起到积极的作用。



李欣副总裁在培训会总结中指出，此次培训时间短、范围小，要贯彻实施管理手册还要做大量的工作，各个项目公司要制定学习培训计划，落实实践、采取多种形式方法做好宣传培训和贯彻实施工作；经营班子要带头学习宣讲，店长要将标准按岗位分解安排，每位员工要熟悉自己的岗位标准、程序；培训学习要与实际经营管理对照，找差距，边学边实践，边学边改进，边学边创新，逐步达到标准的要求，形成管理规范化、服务标准化；各公司要把学习实践中发现的问题及时反馈，总部经营管理部要掌握动态、及时指导，要收集信息，以便修订完善。

(北京中民燃气有限公司企业管理部报道)

### 北京中民首次在云、贵、川、渝地区集中招聘毕业生

为满足北京总部和各项目公司经营管理和日常业务需要，2010年11月17日，北京中民燃气招聘小组开始进行2010年度毕业生招聘工作。此次招聘是公司成立以来首次在云、贵、川、渝地区集中招聘毕业生。

招聘小组先后将到达四川德阳和绵阳、重庆、贵州贵阳和云南昆明等地，在各项目公司的协同下，联络当地大专院校，主要面向工程管理、工程造价、会计、审计、法律、物流管理和市场营销相关专业，招收应届大专毕业生。

此次招聘，组织规模大，涉及院校范围广、招收专业及岗位需求多，采用参加学校组织的双选会、学校直接推荐学生和投递简历等方式进行筛选。

经过面试合格的学生，公司统一培训后将安排到各项目公司实习。

(北京中民燃气有限公司综合管理部报道)

重庆中民召开四季度工作研讨会

为全面贯彻落实2010年度工作计划和...

会上，由部门负责人、部门主管和分管...

最后，总经理丁建华强调了以下几点...

的台阶，安全及降差工作成效显著。

二是指出了公司经营指标的增速、工作...

三是要找准问题的根源。在于领导的信...

四是要让大家坚定信心，攻坚克难。

五是狠抓落实。分管领导要深入部门去...

六是要提早谋划明年工作。



2010年10月31日，绵竹中民、龙腾安装公司、中民汉旺公司全体...

培训会由绵竹中民燃气副总经理、绵竹龙腾燃气安装公司常务副...

会上，绵竹龙腾燃气安装公司副总经理柯罗以事例和图片相结合的...

为了检验大家学习领会的程度，帮助大家不断进步，公司定于11月底...

绵竹中民组织2010年度第三次安全及技能培训

富平中民召开2011年度预算工作专题会议

2010年11月11日富平中民召开了有公司领导、各部门负责人、财务部...

会上财务总监顾红敏组织大家认真学习了北京中民《关于编制2011年度...

会后用户服务部、工程技术部等部门深入现场，认真调研。同时科学...

(富平县中民燃气有限公司 田寅生报道)

福建安然成功举行2010财年客服岗位技能竞赛

9月15-16日，福建安然2010财年客服岗位技能竞赛在福州举行，竞...

开展本次竞赛活动，旨在达成积极引导一线客服人员转变观念并促...

在总结会议及颁奖仪式上，福建安然吴戈董事长对福建安然下一步...

通过此次竞赛与交流，各项目公司的参赛人员加深了对自身工作的...

(福建安然燃气有限公司市场客服部报道)

云南中民牵头整合晋宁燃气市场

2009年5月初，云南省晋宁县燃气个体网点全部挂靠到云南中民燃气有限公司...

9月6日，新门店正式开张，订气电话声响个不停，刚刚以公司模式运...

利益得到了保证，地方的燃气行业得到了健康持续的发展，我们很感谢...

这种抓安全、规范经营、互惠互利、多赢整合的经营方式打开了晋宁...

(云南中民燃气有限公司通讯员报道)

永安安然开展入冬商业用户安全用气宣传培训活动

入冬伊始，永安公司自2010年11月2日起，对各大中小型商业用户开...

国庆过后，气温骤降，天气开始转冷，永安地处福建山区城市，一些酒店...

会上，公司安全运营部人员耐心的解答了用户提出的问题，受到了用户...

(永安安然燃气有限公司综合管理部报道)

云南中民召开第四季度零售营销会议

2010年9月14日，云南中民召开第四季度零售营销会议，参加会议的有...

此次会议紧紧围绕如何在恶劣的市场环境下积极有效的拓展市场，以及...

章、树立员工榜样等5项决议。与会人员还对公司中秋、国庆长假营销方...

会议结束后，各部门主管就所讨论的议题做了详细的汇总，同时公司领导...

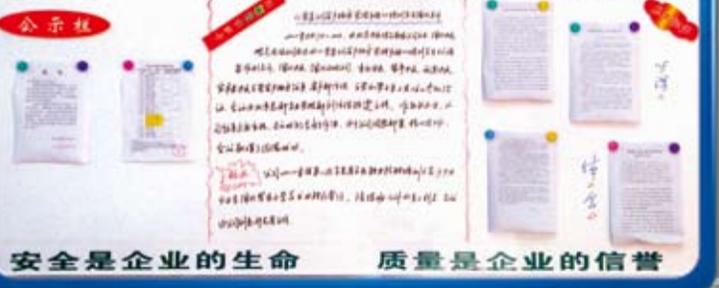
(云南中民燃气有限公司 王正兴报道)

图片新闻

绵竹中民宣传栏开版了!

宣传栏

和谐 务实 进步 阳光



为弘扬积极、健康、向上的企业文化，充分展示良好的企业形象，绵竹...

(绵竹中民燃气有限公司通讯员报道)

征稿启事

为了使内容更加充实，加喜闻乐见，特向广大...

一、稿件内容

1、公司动态：报道集团、分公司、项目部的新...

2、培训交流

培训、交流：宣传公司培训、交流动态；发布公...

3、业余生活

包括摄影、书画、生活所见所闻、小窍门、歌、散...

二、投稿方式

将稿件发送至：zm-bb@... 编辑部最终...

三、稿费标准

1、新闻、技巧、小点子、交流等文章：150元/篇；

2、休闲、艺术、生活

文章、艺术作品：100元/篇；

3、工作、理论探索

文章：150元/篇。

4、希望、网络

投稿，共同建设网站，打造网络家园！

《中民燃气》

## 政府引导 市场运作 引领行业健康发展

### 湖南怀化瓶装燃气市场整合经验交流

■武春霞 沈金亮 许红祎

#### 一、市场整合应时而生

##### 1、市场整合符合政府的安全要求

瓶装燃气自80年代进入怀化市以来，至今已积压过期的螺丝钢瓶逾10万只，被燃气行业专家喻为“千家万户中的定时炸弹”，严重影响人们的正常生活。与此同时，目前怀化燃气经营网点多属私营，网点建设多数不符合新《消防法》规定，亦被喻为“处于闹市区的炸药库”，成为社会和谐发展的重大安全隐患。因此，为保证怀化市人们生活安定、社会和谐发展，怀化市政府极力要求瓶装燃气行业进行改革。

##### 2、市场整合符合燃气经营网点业主利益要求

长期以来，怀化瓶装燃气行业市场秩序混乱。怀化市74家燃气经营网点业主为追求自身经营利润最大化，相互之间经常进行恶性竞争，“二次充装、短斤少两、使用过期报废钢瓶、擅自提价”等现象屡次出现，严重影响了怀化市瓶装燃气行业的健康、有序发展，众多燃气经营网点业主的竞争行为往往事与愿违。因此，为促进行业的可持续发展，保障各燃气经营网点业主利益，瓶装燃气行业整合亟待进行。

##### 3、市场整合符合怀化中民经营宗旨

怀化中民进入怀化市以来，一直本着“在追求企业经济利益的同时，还重视业务所在地区经济效益与社会效益的稳定增长”的中民企业经营宗旨，努力发展怀化瓶装燃气业务。经过长期努力，怀化中民在怀化瓶装燃气市场虽已取得较大进展，但混乱的行业市场秩序也对公司的快速发展造成一定不利影响。因此，为增加公司燃气销售规模，扩大燃气市场份额，促进业务快速发展，怀化中民极力促成并着手怀化瓶装燃气行业市场整合。

#### 二、市场整合政府引导、市场化运作

为“构筑安全供气环境、引领行业健康发展”，在怀化市政府主管领导所提“更安全、更便捷、更专业”服务宗旨的指导下，怀化中民、怀铁液化气站、市液化气供应公司与

市区燃气经营网点业主本着“政府引导、市场运作、业主自愿、稳妥推进”的工作原则，以“市场换安全、运用市场化手段”为主要模式，携手实施怀化瓶装燃气供应体制改革。

以“溱浦2.12火灾”及怀化市政府关于逐步消除过期螺丝钢瓶工作的开展为契机，经政府指引，怀化市燃气企业与燃气经营网点业主多次友好协商并达成共识于2010年10月1日共同拉开瓶装燃气市场整合的大幕。大家一致同意以“统一气源、统一配送、统一管理、统一呼叫、统一服务”为市场整合方案，将怀化市原有74家瓶装燃气零售网点撤并为7个配送中心，统一使用“中民燃气”商标，通过怀化中民建设的呼叫中心（服务热线2727517）及网上购气（网址“www.0745gas.com”）服务平台，以怀化市物价局核定的燃气销售价格，向广大市民提供专业化的送气服务。

市场整合序幕拉开后，怀化中民通过加强员工培训，运用信息化管理技术，在做好整合工作的同时，开始着手燃气钢瓶的产权转移工作，争取尽早实现燃气行业科学规范、安全高效、和谐发展的目标。

#### 三、市场整合首战告捷、效果明显

怀化瓶装燃气行业市场整合有效地平衡了各方参与主体的既得利益，找到了解决瓶装燃气市场长期以来积累的过期钢瓶所引发社会公共安全问题的可行之路。市场整合模式属全国首例，实现了瓶装燃气行业整合的“软着陆”，整合至今收获效果明显。

##### 1、燃气经营网点逐步规范

市场整合后，按照《湖南省燃气管理条例》规定，撤并的7个配送中心由怀化中民与怀铁液化气站分别设立；并严格按照新《消防法》及《城镇燃气设计规范》要求，对营业场所布局及环境整洁、燃气钢瓶等设施摆放进行统一整顿；严厉杜绝员工及闲杂人员在营业场所内生火做饭、抽烟等行为；通过定期组织安全检查等手段，有效地确保配送

中心安全运营。整合后的配送中心经市建设局燃气办验收合格后，现已投入运营。

##### 2、燃气钢瓶产权转移工作有序进行

市场整合后，怀化中民已着手开始进行燃气钢瓶的产权转移工作，通过大力建设专业的呼叫中心及《钢瓶动态管理系统》，对所有钢瓶建立“电子条码身份证”，实时地监控每只钢瓶流向，并以手机短信方式将钢瓶使用情况告知用户，严控过期报废钢瓶流入市场；如此，通过明确钢瓶产权关系，解决钢瓶的报废更新问题，努力消除影响行业安全发展的危险源头。

##### 3、原有燃气网点经营业主既得利益得到充分保障

市场整合严格按照“政府引导、市场运作、业主自愿、稳妥推进”的原则，完全出于燃气企业与经营网点业主的自愿有序进行，通过燃气企业与经营网点业主的友好磋商并达成一致，在充分保障经营网点业主既得利益的同时，还可为其创造新的利润来源。

##### 4、燃气行业市场得到健康、有序发展

市场整合后，怀化市瓶装燃气市场销售价格将严格执行物价局核定的价格，12KG规格的液化气仍按92元/瓶进行销售，且实行由怀化中民与怀铁液化气站分别充装、统一管理及配送，有效地革除了市场秩序混乱时期恶性竞争与危害消费者利益的行为，极大地促进了怀化市瓶装燃气行业市场健康、有序发展，充分地实现了消费者的利益与安全保障。

综上所述，怀化此次瓶装燃气行业市场整合是应政府需要、应消费者合法权益的需要、应燃气经营者的利益需要，是促进瓶装燃气行业可持续发展、提升人们生活品质、促进社会和谐的成功之举。

（武春霞系怀化中民燃气有限公司员工，沈金亮、许红祎系北京中民燃气有限公司员工）

## 互惠互利 多赢整合

### ——云南晋宁县燃气市场整合经验交流

■黄继红

整合晋宁县终端燃气市场，云南中民燃气有限公司一直在按照既定目标一步一步推进，今年9月6日，随着昆阳镇液化气配送中心的正式开业，晋宁县终端燃气市场整合工作取得阶段性胜利。现将我司整合晋宁县终端燃气市场的做法介绍如下：

#### 整合前晋宁县终端燃气市场状况

整合前，晋宁县终端燃气网点均以个体户形式存在（我司的两个门点除外），大家各自为政，自由经营，具体表现在：

- 1、上游资源采购不确定。由于是纯粹的市场行为，他们与政府之间、与我司气站之间没有相应的约定，因此他们在上游充装方面完全以市场价格来衡量，除了到我司气站充装外，还经常到百江、呈贡等气站充装，迫使我司充装价格不得不跟随其他气站价格，市场竞争白热化，经常出现价格倒挂。
- 2、下游市场混乱。由于历史原因，同一区域内存在多家经营网点，各经营网点为了抢客户，经常相互杀价，造成终端市场混乱。
- 3、网点经营安全隐患重重。由于竞争激烈，经营水平低下，门点设置达不到规范要求，门点混杂经营，消防器材超期失效，超期钢瓶泛滥成灾，给门点安全经营及用户安全方面带来极大的安全隐患。

#### 政府相关的法规和政策支持门店的整合

《昆明市燃气管理条例》第十二条规定“瓶装燃气供应站（点）、燃气气化站和混气站、燃气车辆加气站，应当由具备燃气经营许可证的燃气企业经营，并取得燃气供应许可证。”《昆明市燃气管理条例》已明确规定不允许个体经营燃气供应点，一律要由企业来经营。我司根据政府的法规政策，积极推进晋宁县个体网点的整合工作，并得到了县委县政府及相关部门的大力支持。

#### 整合晋宁县终端燃气市场的策略步骤

##### 第一步、将晋宁县辖区内所有个体网点全部挂靠到我司名下。

由于晋宁县各网点经营分散，昆明市各大家液化气企业都在对其提供充装，他们对晋宁县网点挂靠都虎视眈眈。我司充分利用作为晋宁县属企业，又是纳税大户的优势，以及我司长期以来与县政府及各相关职能部门的良好关系，经过不懈努力，我司终于于2009年6月将晋宁县22家个体网点全部挂靠到我司名下。

##### 第二步、开展对网点的直接配送，实现对市场的高度控制。

一直以来，各网点都是自己找车拉气，因此他们非常灵活，经常到处窜，我司无力控制局面。在挂靠工作完成后，虽然大家有些顾忌，但还是有些网点跑到其他气站充装，为了进一步控制网点，我司推出了直接配送业务，即由公司投入一辆送气车，专门负责晋宁县境内网点的配送业务，这样，我们逐步把辖区内主要几家大的网点的配送控制在自己手里。我们从今年三月份实施以来，晋宁县的瓶批量从以前的每月80余吨达到100余吨，增加了近20吨的瓶批业务量。

##### 第三步、以抓安全为手段，清理市场，最终实现建立配送中心的目标。

虽然实现了门点的挂靠，由于门点数量太多，造成门点经营上的竞争和门点在安全方面没有投入，基于此，我司以抓安全为手段，促进门点规范设置及安全经营。同时，我司与县建设局燃气科一起对门点进行专项安全检查，并组织门点负责人学习燃气相关安全知识与安全事故案例。在我司的推动下，县建设局领导对燃气安全相当重视，专门下达了《关于晋宁县燃气供应站（点）年检情况通报及限期整改的通知》，书面通知明确提出门点规范设置的标准及整改期限。

根据文件精神，首先要求昆阳镇城区门点进行整改，由于规范门点设置需要投入一笔不菲的费用，而各家经营状况也不乐观，基于此，我司适时的提出将昆阳镇城区5家门点整合成为一个配送中心来经营的建议，由于整合可以达到保障安全、避免恶性价格竞争、节省费用、收益稳定等方面的好处，因此该建议得到了各家的响应。响应归响应，接下来的商务谈判却充满了艰辛困难。

昆阳镇是晋宁县的城区，有5家门点经营，每月销量在60吨左右，其中我司（有两个门点的证照，但只开设了一个）门点有三个员工，而每月仅有3吨的量，占总量的5%，我司门点每月经营处于亏损状态。

谈判时，其他三家要求按照销量来确定整合后的分成比例，这样我司只能占5%；而我司提出要按门点数量来确定分成比例，这样我司能占40%，这就相差悬殊。要价相差悬殊的谈判注定充满艰辛，各家都坚守自己的谈判底线。最后，我司充分利用了公司作为现在门点法律主体的巨大影响力和在昆明市形成的强大市场威慑力的优势，反复强调，昆阳现有的市场稳定是因为公司的努力维护，一旦公司想抢占昆阳的终端市场，现有的市场稳定优势将在一夜间荡然无存。经过艰难的谈判，最终我们达成了四家各占25%的目标，整合后的配送中心实行职业人士专业管理，其他三家的负责人变成股东，我司原来门点的两名老职工进入配送中心工作，达到我司之前设定的预期效果。

整合完成后，我司牢牢控制了昆阳城区终端燃气市场，实现了在昆阳终端市场经营扭亏为盈的状态，并将为公司带来稳定的收益。

#### 结束语

整合后，基本达到了安全让政府放心、收益让股东放心、市场让消费者放心的互惠多赢的理想状态。这种以抓安全、规范经营、互惠互利、多赢整合的方式也打开了晋宁燃气市场整合的先河，昆阳市场的整合成功对晋宁县其他乡镇产生很大的影响，有一些乡镇上的网点负责人已经主动要求公司牵头去他们那里推行这种整合模式。开业当天晋宁相关政府主管领导也到场祝贺，他们对这种互利多赢的市场整合方式表示欢迎，对我司规范燃气市场所做的不懈努力表示认可和感谢。昆阳市场整合的成功经验也引起了昆明市区燃气企业的关注，一些企业分别表达了想去考察学习的愿望。

通过对晋宁县个体网点的整合，使晋宁县燃气市场经营更加规范，使燃气企业朝着规范、安全、稳定的方向发展。

（作者系云南中民燃气有限公司副总经理）

网站和内刊实精彩，更现面向员工征集稿介绍投稿的

容司及行业公司动态、工议通知、重社媒介访、报道、与行业相关、规范新设备推广投资信息、股市动态

与经验交流司人才招聘、晋升等政司人才培养计划工作情况、培训总结等信司企业文化建金交流、理论

生活及随笔法、绘画、展示；工作感：业余爱交流等。诗体裁不限。

法发送至编辑，邮箱地址cp-gas.com，决定稿件是登。

准快讯、小技、业余爱好及图片：50用、抒情文作品：80元

经验交流及面的论文：

广大员工积同携手，为的建设添砖我们共同的

气》编辑部

## 秋的感觉

鲁冰霞

夏天那聒聒的蝉渐渐去了，随之袭来的是秋的凉意，而到了深秋，凉爽之气便立即转成了寒冷，深秋是秋天和冬天的过渡，略有秋天的凉爽，但更多的则是冬天的寒冷。

南方之秋，树上几乎找不到秋的影子，一眼望去，满树翠绿，似乎呈现的还是一种夏的郁郁葱葱。只有仔细地观察树丛，才会发现其中已有枯黄的边缘。南方的树多为常青，即使是深秋也不显枯色。唯有走过紫岩路，才会在可怜的一小段路上发现一列挺拔的梧桐树，满树的枯黄，不时有几片枯叶飘落在地上，堆积在树下，风一吹，一片片枯叶漫不经心地散落到路边，也许只有在这儿，才会发现秋的意境吧。

秋天的感觉是果实，这是收获的季节，是颗粒满仓的季节，是硕果累累的季节。

秋天的感觉是冬的到来，这是寒冷到来的提醒，是冰雪世界的初露。

秋天的感觉是失落，这是枯树、凉风所营造出来的悲凉气氛。在这种萧瑟的天气中，百花凋谢，菊花却迎着寒风竞相开放。

(作者系绵竹中民燃气有限公司员工)

2010年10月21日阳光明媚，北京、云南、贵州、怀化中民、各县市从事液化气零售行业的行业精英，汇集在怀化君源华天大酒店，倾听由陈霆、黄成斌、蔡强、王甲庆以及怀化学院夏春桃等几位讲师的生动授课，通过此次培训，我受益匪浅、感受颇深。

首先，陈霆老师所讲的企业文化使我对中民这个大家庭有了更深的了解。他说，企业文化是企业成员相互作用的过程，也是一个企业核心价值的体现，是组织成员思想行为的依据。企业文化致力于物质生产的精神气，也是企业核心竞争力的源泉，是企业发展的灵魂，直接关系到企业的前途。

我们中民企业文化正努力营造一个创新的氛围、吸引凝聚人心、激发团队潜能、建设长久基业；包容、坚强，使员工凝聚到一起，引导大家认同公司的目标，并把自己的人生追求与公司的目标相结合；培养员工理解公司的政策，调节个人与个人之间，个人与公司之间的关系；对外传播多元化，对内理念共识化，使中民企业文化的内容深入到中民人的灵魂深处，牢记诚信、感恩、尊重、合作、分享、创新的理念。

其次，黄成斌、蔡强副经理及王甲庆总助讲述的怀化中民、云南中民拓展市场的生动事例，令我醍醐灌顶，豁然开朗，为今后的工作找到了理论基础。在营销管理篇中，主要涉及到了顾客发展和管理规划、促销计划、市场的区域等内容。通过学习我明白作为市场部工作人员要随时掌握用户的消费形态，并想尽一切办法去发展用户。作为营业员从事工作时时刻刻以微笑多一点、嘴巴甜一点、说话多一点、动作快一点、脑子活一点、效率高一点、理解多一点、理由少一点、肚量大一点、感恩多一点的服务准则要求自己。

两天的时间一晃而过，在我脑海中的投影历历在目，沉淀在我心中有许多感悟。此次培训对我们零售水平的提高起到一个很好的推进作用。

在下一步的工作中，我们将进一步完善岗位职责、要求员工熟练掌握《零售门店管理手册》中相关内容，并努力将其实施到自己的本职工作中，使我们工作更加规范，为中民燃气辉煌的明天添砖加瓦，做出我们应有的贡献。

(作者系怀化中民燃气有限公司员工)

## 迷茫——思索——慢慢清晰

陈惠玲

深秋既是收获的季节又是凋零的季节，此时人们的思维也异常丰富，天马行空，想象一切皆有可能；可如果光停留在想象阶段，没有实际的执行，一切又都是空。其实，如何使自己的想象成为可能，目标成为现实，并非天方夜谭、遥不可及；记得那天看到一段话：如果罗浮宫博物馆失火，你会先抢救哪件物品？最佳答案是靠门最近的那件，因为成功率最高。罗浮宫里的物品件件价值不菲，珍贵异常，均是瑰宝。就像人的目标，人一生有

很多目标，要选哪个目标先实现呢？当然选离自己最近，最有可能实现的目标；让前面已达成的目标成为实现后期目标的基础，所谓一步一脚印，稳步前行，人理想目标方能逐个实现。没见过只有塔尖的金字塔吧？是的，万丈高楼平地起，我明白这个道理；同时，我也在思索，在迷茫中寻求答案，但我知道，没有人会给我准确的答案，只有自己知道自己想在今年的秋天收获什么，我又该在今年的春天播下何种种子？

今天的我们，也就是网上说的80后，以讲现实、有个性标榜；但我们也有一代人的迷茫；虽不像少年维持，可在当今高速运转，物欲横流的社会背景下，我们年轻一代即便不缺物质的享受，可精神生活却显得有些匮乏了。作为其中的一员，我又该何去何从呢？思前想后，还是觉得不断充实自己才是当务之急。我坚信只要不断努力，人生的目标就会一次次的被实现。

(作者系德化广安天然气有限公司员工)

## 天津的星星北京的朝阳

蒋宝明

现在我能勉强也把自己归结到北漂族的队伍之中，好像自己也摇身一变成了拼搏奋斗，才华横溢的有为青年了，心中还是有点窃喜的。

一番憧憬之后，一股责任感、使命感也油然而生。天生我才必有用，我即便不能拯救万民于水火，不能仗剑江湖除暴安良，也不会变成举世瞩目万人敬仰的巨星。但身处现在的环境下，我至少应该脚踏实地工作、孝顺父母、善待朋友、虚心学习、脚踏实地，争取每天都有新的提高和进步。

天更亮了，星星又少了几颗，剩下的几颗都曾经是黑夜里最闪最亮的那些，这才叫真正的大明星呢。沧海横流，方显英雄本色；青山矗立，不堕凌云之志，大浪淘沙，只有那些努力奋斗、坚持梦想、不懈拼搏的人，才能在黑夜般的环境之中生存，闪闪发光，并一直能坚持到天亮。

列车到达，走出了北京南站，北京的朝阳将我笼罩。温柔暖和的朝阳照的人懒洋洋，让人感觉很舒服。初升的太阳还并不刺眼，从北京林立的高楼大厦缝隙中钻了出来，作为献给勤奋早起的人们第一份礼物和祝福。懒惰的人永远也不能欣赏到朝阳的美丽。看着冉冉升起的太阳，身上就会充满了无限的力量和斗志，催人奋进。

652路公交车还是依然火爆，北京三环路还是依然的堵塞，大街上的行人还是依然来去匆匆。

尼采说，永恒的轮回会让一切微不足道的事情变得沉重，也让沉重的事情变得微不足道。如此的话，这样一个极为普通的周一早晨，也会在永恒的轮回中成为一股基调沉重的奋斗进步的强大力量。

如果没有早早起床出发，踏上前进的路，不仅仅错过了天津美丽的星空，也沐浴不到北京温暖的朝阳。

街边有卖各种京味早点的小摊，总是觉得北京早点味道比天津的差远了，但是每当有人举着热豆浆吃着煎饼经过身边的时候，还得假装不经意的咽下口水。

虽然经过长途奔波还是有点疲劳，睡眠惺忪的，还要面对新的工作和挑战。幸而北京中民这个新家给我留下了一间冬暖夏凉的宿舍，充斥着家的味道的饭菜，还有那些亲切可爱的同事们，让我不至沦为北京的一页漂泊。

(作者系北京中民燃气有限公司员工)

