# 在集团公司宣讲会上的讲话

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-06-09

*在集团公司宣讲会上的讲话尊敬的各位领导、各位同仁：大家好！我是\*\*，目前担任\*煤层气利用股份有限公司董事长总经理，同时兼任集输公司董事长和能源公司总经理。很荣幸今天来到这里，和大家共同探讨“推进‘三个革命性’”这一重要战略举措。今天我宣讲的...*

在集团公司宣讲会上的讲话

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！我是\*\*，目前担任\*煤层气利用股份有限公司董事长总经理，同时兼任集输公司董事长和能源公司总经理。

很荣幸今天来到这里，和大家共同探讨“推进‘三个革命性’”这一重要战略举措。今天我宣讲的题目是：\*\*，将“能源革命”进行到底！

能源是国民经济发展的重要基础，是关系到国计民生的重要领域。十八大后，面对国际能源供需格局新变化、新趋势，总书记从保障国家能源安全的高度，提出“四个革命、一个合作”的能源安全新战略，即：能源消费革命、供给革命、技术革命和体制革命，全方位加强国际合作。这是习近平新时代中国特色社会主义思想的重要组成部分，为新时代我国的能源发展指明了方向。

为了响应中央号召，李鸿双董事长首先在2024年职代会上提出了“燃气为主，清洁高效”的理念，接下来的4月19日，在全省深化国有企业改革大会宣贯会上，李董事长再次指出，要革命性降本增效，革命性加快项目建设，革命性开拓市场，持续提升应对市场变化的能力，要心无旁骛把燃气产业做精做优、做大做强，真正把燃气集团打造成为低成本、高质量、高效益的全国一流、行业领先的龙头企业。持续提升应对市场变化的能力。做好上游增气和下游扩容攻坚战。

接到宣讲活动的通知后，我的内心是非常激动的，“忆往昔峥嵘岁月稠”，一件件往事浮上心头，一个个故事萦绕脑海，一阵阵感叹发自肺腑。回顾

\*\*公司十六年的风雨历程，就是一部在集团公司的引领下，持续助力能源改革，革命性、创新性开拓市场的能源革命史。非常感谢集团领导，给我们这样一个平台，讲出我们自己的故事。

一、公司初创，打响煤层气代替水煤气的能源革命

2024年，集团公司和美中能源合作，在沁水煤田开展的煤层气抽采实验初见成效。时任多种经营公司董事长的张建民同志，敏锐地发现了煤层气产业的广阔前景和机遇，迅速组建团队成立了\*\*公司，正式进军煤层气市场。（团队成员当时已经连续三年没开过工资）

随后，在古矿全体干部职工的大力支持下，\*\*公司在古矿建设了第一个CNG减压站和第一个煤层气加气站，并在古矿东小区进行了第一次民用气试验，在玻璃陶瓷厂进行了第一次工业用气试验。当时可以说是顶着巨大的压力，没有经验、缺乏设备、人员短缺。在对古矿东小区108户住户进行水煤气置换的过程中，调压柜旁路阀门内漏，导致中压气直接窜到表灶前，冲坏了用户家里的燃气表，经多次调整方案后，最终才连夜置换成功，迈出了公司发展的第一步。

\*\*事业的成功起步，离不开古矿这一方热土，离不开古矿全体干部职工的支持（李董事长就是当时古矿的矿长），这一份恩情，\*\*公司将永远铭记！前年古矿分流，我找到李学慧矿长，主动承担了100名分流职工的安置任务，后期又增加76名。时至今日，我都在公司会议上告诉我们的职工：要感恩古矿，要厚待古矿分流职工。

在随后的三年中，\*\*公司顺利完成了王台、机关、凤矿、电厂的水煤气替代工作，（特别遗憾的是，就在全面置换完成的前一两个月，电厂还发生了一家好几口人因煤气中毒死亡事件，十分的痛心）算是在集团公司范围内站稳了脚跟。

在集团公司领导的大力支持下，我们满怀信心，把目标瞄向了更大的省内外市场。沁水、晋城、长治、焦作、郑州、古交、太原，从县城到乡镇，囊括民用户、工商业用户、甚至旅游区，先后建成了第一个加气站，第一条煤层气管线，组建了第一个CNG、LNG物流车队，把煤层气送到了千里之外的上海世博会和广州亚运会。

二、开拓市场，一段艰苦卓绝的发展历程。

市场开拓是一场没有硝烟的战争，作为主要气源地，晋城聚集了太多的煤层气企业，央企省企、国营私营，皆是虎视眈眈，想从市场上分一杯羹。竞争日趋激烈，可谓刺刀见红。下面我就举两个公司在\*\*\*\*争夺燃气经营权的例子。

先说\*\*，2024年，亚行贷款确定了\*\*市煤层气综合集输、利用项目，其中\*\*县城民用供气属于利用项目中的子项目，项目标的2900万元，需要县财政出资1200万，\*\*县政府当时根本拿不出这个钱，项目搁置。得知情况后，我立即去向集团公司总经理朱晓明同志汇报，朱总当机立断就做了一个“大手笔”的决策：给\*\*县城免费建一个储气站，执行1块钱的气价。这个在今天看来都高瞻远瞩的战略决策，直接推动了晋城市各县供气谈判的进程，吸引了多方关注。

最终，经过为期一个月的谈判，\*\*县放弃亚行项目，授权\*\*公司30年特许经营权，并于2024年8月12日签订了供气协议，李鸿双董事长受邀出席签字仪式，见证了我们\*\*公司的历史时刻。

时间来到2024年，随着国家煤改气政策的全面实施，先后有七家公司对\*\*的煤层气空白区域——“乡镇市场”展开了“围猎”，群雄逐鹿，花样百出。当时\*\*刚换了领导班子，我们的意向遭遇了庞大的压力，闭门羹与冷眼是常有的事，碰壁吃亏也不意外。但这些挫折没让我们气馁，反而增进了我们的决心和意志。最后找到时任\*\*县委书记胡晓刚时，他正在中央党校学习，见面虽有些冒昧，但我还是自信地对他说：您和各位领导都清楚我们\*\*讲诚信、有实力，我相信\*\*的老百姓一定会选择晋煤，一定会选择\*\*！正是靠着\*\*多年积累的诚信和服务优势，靠着晋煤强大的品牌效应，我们最终取得了胜利，决议在常委会上顺利通过。将\*\*所有乡镇（包括\*\*旅游区）的燃气经营权收归名下。并在3个月的时间内，突破了地形、协调、施工的种种困难，完成了\*\*各乡镇32公里高压管线和3公里的支线的铺设，送气三万余户，创造了\*\*速度，维护了晋煤信誉。

再说\*\*，2024年，\*\*公司开始进军\*\*市场，整个过程可谓是一波三折，不，一波九折。起初是通过\*\*原宣传部长（现任省水利厅长常书铭）介绍，找到\*\*建设局局长，计划与建设局下属的\*\*液化气公司谈判，但液化气公司担心自身市场受到冲击，提出了很多苛刻的条件，谈判十分艰难，毫无进展。

而后我们又想方设法找到当时的\*\*市长寻求支持，但有人捷足先登，这位市长并不认可我们，而且当时\*\*分管城建的副市长正在力推一家叫做北京大地燃气的公司，这是一家私营企业，于是，在副市长这里，我们又碰了一鼻子灰。

工作一筹莫展、举步维艰之际，我们又遇到了当时的政协主席，他出于对晋煤的信赖和我们工作的认可，说服了市长。但分管城建的副市长还是坚持用北京大地燃气公司，对我们百般刁难，三番五次找不见人，找见了也不给好脸看，那话说得真是脸上挂不住，真心难受。可是为了\*\*的市场，还得厚起脸皮、说尽好话，打碎牙肚里咽，隐忍坚持。

最后，我们的坚持终于迎来了转机，当时\*\*市招商引资引来了一家山东陶瓷企业，急需用气。我们抓住机会，承诺以优惠的价格为其供气，解了对方的燃眉之急。由此，依托集团公司深厚的气源优势，取得了当时分管工业的副市长的支持，打开了僵局，\*\*市政府终于同意授予我们燃气特许经营权。

这里有一个小插曲，我记得特别清楚，2024年3月31日上午10点签订特许经营协议的当天，双方人员悉数到场，唯独上面提到的那位分管城建工作的副市长没有出现，硬生生等到下午1点多人家才姗姗来迟，我们立即召集人员，最终在1点40分签了协议。气人的是我们在建站时候又被设置了障碍，对方将我们供气站位置故意定在了水资源保护区，之后又是一番艰难沟通，才确定了现在的站址，迈出了在\*\*

发展的第一步。

2024年至2024年，\*\*市乡镇用户开发缓慢。主要市场都被灵活机动的私营企业抢占而走。其中知智公司一家，就占据了7个乡镇的燃气经营权。2024年借着“煤改气”工程的开展，我亲自率队，深入\*\*各乡镇，终于争取到了2个乡镇，3个办事处的供气经营权。目前，随着公司的不断发展壮大，我们已获得集团批准，启动了对知智公司的并购工作。当时在向李董事长请示的时候，他跟我说：“必须收，不要玩虚的！”这让我们特别振奋，更加坚定了干事的信心，我们一定扎扎实实干，请领导放心！

三、技术革新，立足煤矿低浓度瓦斯的利用

目前，集团公司每日低浓度瓦斯抽采量340万方，利用量为242万方，利用率为71%，其中瓦斯发电占87.5%，工业燃料用占12%。但也有浓度2%-10%之间的的矿井瓦斯没有得到利用，总量约70—80万方。

从2024年开始，\*\*公司、能源公司就在集团公司的统筹布置下对煤矿低浓度瓦斯进行市场化、革命性、开拓性推广利用，先后在发电、提浓、液化、制热等方面进行尝试，取得了长足的发展。最为引人注目的，就是能源公司在\*\*工业园的“翻身仗”。

\*\*县城的供气其实当时也属于亚行利用项目的子项目，能源公司在2024年就已经建设了\*\*储配站和工业园区的一部分管网，但由于一直未能顺利供气，让我们在\*\*失去了信誉，能源公司经营也陷入泥沼之中，情况堪忧。后来\*\*县通过招商引资，一家民营上市企业——四川森众入驻，他们在\*\*建设了一年，大概有个四五千户之后，就开始通过多种渠道想和我们谈判，报价2300万。结果因为种种原因，最终由国新能源公司以8000万接手，痛失\*\*县城市场。

2024年我任常务副总之后，为挽回失去的信誉，力排众议，利用低浓度瓦斯，大力开发\*\*工业园。此举充分利用了端氏中心站的瓦斯枢纽管网，盘活了能源公司资产，通过\*\*工业园的精耕细作，开发了大量工业用户，实现了能源公司的扭亏为盈，挽回了\*\*（能源）在\*\*县的市场信誉。端氏镇政府认可了公司的信誉，计划坪上站建设热电联供电厂，提出与晋煤合作的意愿。硬生生的，我们在\*\*市场撕开了一个口子。2024年能源公销售气量达到8106万方，利润达到1930万元，实现了倍数增长。

低浓度煤矿瓦斯一直以来，都是作为“废气”的角色进行处理。2024年2024年由于煤炭形势波动，当时贺董事长从多角度多方位考虑，提出对煤矿瓦斯“吃干榨尽”的硬性要求，将从煤矿瓦斯抽放泵站外至电厂围墙外之间的所有管路、设施的投资、管理、运营及手续办理工作全部交给\*\*（能源）公司，这么多年来，\*\*公司牢记集团公司重托，把瓦斯集输的重任牢牢扛在肩上：

一是制定首保电厂供气的思路和工作方针，保证集团公司把瓦斯发电打造成全国首屈一指的亮丽品牌。

二是突破“两个围墙”之间的界限，利用租地、租设备等办法，解决富裕气量的调峰、调度和利用问题。

三是注重新技术创新，不断用创新驱动企业发展。

1.率先在晋煤集团寺河矿建成了含氧煤层气（45%的低浓度瓦斯）液化示范装置。

2.在成庄矿建成了国内规模最大的低浓度瓦斯提浓项目，日处理瓦斯折纯3万方，浓度从15%提高到30%。

3.与胜动集团、北京化工大学、重庆煤科院、邯郸煤科院合作研发浓度1.2%的乏风蓄热氧化装置、浓度4%的瓦斯催化氧化装置、浓度6%的瓦斯直燃制热装置，即热源撬。卖气还卖热源。

4.与\*\*集团合作研发瓦斯发电装备，并在高庄集气站试验成功，孤岛运行248天，发电450万度。

5.正在与晋桦豹公司合作研发瓦斯发电装备，为开发分布式能源市场作准备。

蓝焰公司在全省各地开展采空区抽采试验之后，我们愿意随时跟进，利用各煤企在燃气集团的股权关系，推进晋煤瓦斯治理利用永远走在全国前列。

四、放眼未来，抢占氢能源市场先机

2024年李克强总理首次将氢能源写入《政府工作报告》，指出要“推动充电、加氢等设施建设”，氢能源在全国关注度空前高涨。美国、日本、德国等国家将氢能上升到国家能源战略高度，加大扶持氢能产业的力度,积极推动配套设施的建设。我国政府也在“十二五”、“十三五”期间已将氢能、新能源列为重点发展和研究方向。

可以预见，氢能产业作为新兴产业，正在进入一个飞速发展的快车道。预计在2024年产值将达到三千亿，2024年达到一万亿，2024年达到四万亿。

山西省也极其重视氢能产业发展，以发展全省氢燃料电池汽车产业为抓手，于4月30日下发了《山西省新能源汽车产业2024年行动计划》，决心要将山西打造成中国“氢谷”。与之配套的《关于加快氢燃料电池汽车产业发展的实施意见》也即将下发，为加氢站建设和运营企业给予了力度空前的财政补贴。

目前省内大型国企，也纷纷抢滩布局氢能产业。潞安集团已与德国阿斯彭斯公司、美国AP公司、东方电气公司签署合作协议，成立合资公司，将在氢气制取提纯、氢燃料电池、加氢站建设等方面集中发力；阳煤集团成立了河北正元氢能科技有限公司，筹划与日本氢能电池企业和山西省内重型卡车企业合作，研发氢燃料电池重卡；国新能源也已提前布局加氢站建设，联合潞安集团对原有的加气站改造加氢站。

集团公司同样高度重视氢能产业发展，2024年以来，李董事长多次组织参加氢能产业工作会议，并到国外相关企业考察调研，6月18日，李董事长代表集团公司与法国阿海玛集团在大功率燃料电池、燃气掺氢等方面签署合作协议，标志着集团公司实施能源革命和二次转型迈出了新步伐。

2024年\*\*公司紧跟国内氢能产业发展现状，迅速抽调精兵强将，成立了氢能利用办公室，并由公司领导带队密集到四川成都、江苏张家港、山西大同等地调研氢能上中下游产业发展情况，针对氢能全产业链，结合自身特点，重点开展加氢站建设和燃气管道掺氢的研究工作，力争建成国内首座加气加氢合建站，建成首条燃气管道掺氢的示范工程，做国内燃气管道掺氢的先驱者和标准制定者。

十多年前，\*\*人靠着敢为人先的精神，凭着艰苦卓绝的努力，革命性开拓市场，征服了“煤矿杀手”，造就了今天煤层气、煤矿瓦斯利用的良好局面，同时锤炼了一批勇于担当，勇于创新的\*\*人。

今天，我代表\*\*公司、能源、集输公司1000多名职工向集团公司领导请缨，把氢能的发展重任交给\*\*这个团队，我们必将忘我工作，不负集团领导的重托。

谢谢大家。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找