

确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

创效才是硬道理

□段明利

当前,很多企业着眼长远发展,组织大量人力、物力、财力,积极开展零售网点、新能源等项目建设,但很多项目的成效不明显。其中,除了受当地政府政策、竞争对手策略等因素影响,还与企业自身有关,一些不能与当前市场相适应的绩效考评机制、利润评估标准、投资回报率设定等,一定程度上影响了项目建设。

追求效益最大化是企业永恒的主题,面对不断变化的成品油市场,企业的发展模式、创效手段、经营方式、考核机制也应与时俱进。

曾经,电梯公司老板王水福在与美国人合资办厂5年后,对方提出将股份从原来的30%增至80%的要求。面对“无理要求”,王水福没有勃然大怒,而是冷静思考:如果美方能够把世界最先进的电梯生产线引到杭州来,那么公司经营体量一定会超过现在。基于这样的思考,王水福同意了。后来,美方把世界最先进的滚梯生产线拿到中国,公司得到迅速发展。虽然王水福只拿20%的股份,但是收益比原来拿70%的股份时多出数倍。

在依法合规的基础上,能够促进企业发展、实现效益提升的方式方法都值得探讨、尝试。在发展新网点、建设新项目时,必须立足市场、着眼长远、重在效益,毕竟,对企业来说,创效、可持续发展才是最重要的。

企业看台

Oil Marketing Weekly

湖北石油 轻质船用油销量创新高

本报讯 9~10月,湖北石油筹措轻质船用燃料油5.4万吨,实现效益,创历史新高。湖北石油提前预判市场趋势,提前储备轻质船用燃料油,水上机出、厂前直销、陆上配送三管齐下,梯次作价实现量效平衡,拓宽了客户覆盖面,实现资源效益最大化。

(陈艺婷 胡 帆)

池州石油 建设分布式光伏电站

本报讯 近日,安徽池州石油城南加气(气)站分布式光伏电站建成。该站光伏发电以自发自用为主,并网后能解决该站70%的用电量。据了解,城南光伏电站装机容量为20千瓦,年均发电3.28万千瓦时,预计年节约电费2.4万元。

(孙奎奎)

宜春石油 提升管理人员履职能力

本报讯 近日,江西宜春石油开展了管理人员履职能力提升培训,机关、县区公司管理人员及站长共计108人参加。此次培训为期两个月,内容涵盖零售、非油、资金、安全、支部建设等。宜春石油通过“培训+实操+考核”,提升管理人员履职能力,为员工成长拓宽通道。

(聂 凯)

长阳石油 开展安全警示教育

本报讯 近日,湖北长阳石油开展了“11·22”警示教育,组织员工重温青岛爆炸事故相关重要讲话精神、学习了“事故警示函”,并对照HSE体系开展再审核、再梳理,举一反三排查整改,不断增强员工红线意识,为全年安全平稳运行夯实基础。

(云 舒)

上栗石油 排查隐患确保冬季安全

本报讯 近日,江西上栗石油开展了安全隐患排查工作。他们重点清除了加油站下水槽及周边排水沟的垃圾,避免流水不畅甚至堵塞;检查了静电夹报警器、加油机、操作井、配电房及加油站所有电线,确保用电安全。

(刘 涛)



11月,江苏南通石油开展了“四区”整治工作,重点对库站的现场、油罐区、生活区、营业区等4个区域进行整治,为客户营造安全温馨的环境。图为南通石油江海油库员工在保养设备。

秦 茹 陈明军 摄影报道

安徽石油力解农户用油“急难贵慢”问题

各部门联动保证资源充足,建立购油群发布优惠信息,提供专用机为农机加油,组建突击队送油到田间,累计供应“三秋”生产农用柴油1.62万吨,实施惠农措施累计为农户减免购油费用342万元

□俞飞彩

“三秋”生产事关人民生活安定、生产稳定发展、国家粮食安全。安徽石油克服柴油库存紧张、运输调运紧张、现场加油紧张等诸多困难,面对全国柴油用油高峰,积极应对农业用油保供挑战,问诊农户用油“急、难、贵、慢”四大难题,主动履行社会责任,全力保障“三秋”生产用油。

统筹各部门,问诊用油“难”

“我跑遍了村子周边的加油站,都说暂时没柴油,还好有你们,要再打不到油,地都没法犁了,太感谢你们了。”“三秋”时节,柴油供应紧张,淮北市铁佛镇种粮大户蒋师傅在跑了几座社会加油站后终于在淮北石油铁佛加油站加到了油。

建立购油群,问诊用油“慢”

“我们站针对农业用户推出农机优惠政策,请各位在灌桶的时候出示身份证,登记后享受优惠。”不久前,亳州石油皖北站站长杜翠玲在农户购油群里温馨提示群员。

安徽石油各地市公司主动与省农业农村厅、当地农业主管部门、合

油品不涨价,问诊用油“贵”

“大家注意排好队,我们站是24小时油品供应站,油品不涨价,不断供,加油站不打烊,加油管够。”一大早,宿州石油姜庄加油站内便排起了长长的购油队伍,员工用大喇叭喊话来维持现场秩序。



为物流客户提供快捷服务

年终将近,物流行业进入旺季。11月,贵州白云石油针对物流车辆,组织各站做好服务工作。他们在国(省)道站点安排专人紧盯库存,确保库存充足;设置快速服务通道、使用大流量加油枪优先为物流车辆加油,提高通过率。图为加油站员工加油前接过货车司机递出的加油卡。

夏冬梅 摄



临危不乱处置车辆站内起火

□李方征 周鲁剑

近日,一辆货车驶入浙江绍兴石油梁湖加油站,就在员工樊阿娟打开油箱盖准备给车加油时,闻到了一股烧焦的异味。“车起火了?”她赶紧询问司机并查看货车,发现车头正在冒烟,时不时蹿出火苗。

“着火了!快把车移走。”樊阿娟

立即大声呼喊,并指挥司机上车把住方向盘,自己则和另一名乘客抵住车尾,奋力将车推向站外。旁边顾客看到后,也纷纷上前帮忙推车。

听到樊阿娟的呼喊,在易捷店工作的员工迅速拉断电源,站长沈钰颖马上拎起灭火器冲了出去,对着正在移动的货车起火部位喷射,直至货车被移出加油站。最终,他们用了两个灭火器将火

扑灭,整个过程用时仅1分钟。为了防止货车复燃,她们多次往返,用脸盆装来冷水对起火部位进行冷却。“真是太惊险了,要不是你们临危不乱、处置果断,后果不堪设想。”司机想起刚才的一幕还是感到后怕。10分钟后,消防队赶到现场,判定起火原因是因为货车发动机老化,并对加油站应急处置能力表示了肯定。

江苏常州石油深化客户服务、加强外部合作、灵活调配资源,提前两个月完成直分销年度任务

批发零售合力冲刺提前“撞线”

□薛晋囡 吴苏萍

年初以来,江苏常州石油将直分销业务与零售业务深度融合,通过深化客户服务、加强外部合作、灵活调配资源等综合措施,提前两个月率先完成直分销年度任务。截至目前,常州石油直分销销量同比增幅及毛利指标均排名江苏石油第一。

深入调研,精准服务

“李先生,以后您直接去罗溪加油站拉油就行。”不久前,综合客户经理杨小雯给某水利工程公司打电话说明情况。一个月前,这家公司在进行城市河道改造时,恰逢周边部分路段改造,致使工地配备的油罐暂时无法使用。杨小雯了解情况后,马上与这家公司负责人李先生沟通,基于离河道最近的路线,为他们选定附近的罗溪加油站为定店加油站,并协助他们办理了相关手续,在最短时间内解决了客户用油不便的难题。

年初以来,常州石油深化客户服务,制定了综合业务管理办法,在做实做细客户档案的基础上,根据购油数量、行业特点、省内外消费情况、折扣

优惠等,对现有批发客户、加油卡客户进行分类,让综合客户经理充分了解客户,为精准营销、客户维护等工作提供最直观的依据。

积极引资,合作共赢

年初以来,常州石油积极与银行、线上购物平台等第三方合作,引入多种资源,丰富营销活动及优惠形式,重点支撑非油品业务、直分销业务。截至目前,常州石油累计引入第三方优惠补助金400多万元。

“办张加油卡首次充值200元再送100元,这可真实惠。”客户王先生在员工的指导下参加了促销活动。在常州石油与交通银行合作开展的加油卡“聚惠会员日”活动中,客户不仅可以享受“首次办卡加油满200元减100元”的优惠,而且可以叠加享受其他促销活动的优惠,吸引了众多客户参与。

同时,常州石油积极与“云闪付”等线上平台合作,开展了1元购1提鸡露6.2元购1扎卓玛泉等促销活动,也因此成为江苏石油第一家由第三方赞助开展促销活动的地市公司。在10月与“云闪付”合作开展的活动中,销售额达18万元。

批零协同,保障供应

“我们油罐的油快用完了。没有油,这么多快递送不出去可怎么办啊!”不久前,某快递公司负责人许先生打电话向综合客户经理方芳求助。“许先生,别着急,您可以暂时到距您1公里的三井加油站加油。”方芳一边安慰对方,一边提供解决方案,“批量配送的柴油,将在明天一早送到。”

在10月柴油资源紧缺期间,当地很多企业陷入“用油难”的境地。为了保障油品供应,常州石油针对快递公司等单位日均油品用量在10吨以上的大企业,采取批发加零售的形式满足客户需求;针对一些用量较小的客户,则帮助他们协调在就近加油站加油或灌桶。常州石油还协调油库及运输车队延长发货、送货时间,科学调配油品,以月均存量不足70%的柴油资源,满足了95%以上的客户需求。10月,常州石油为253家大客户提供了油品,确保了柴油销量稳增不减。

管理前沿

Oil Marketing Weekly

由于近段时间油品阶段性紧张,不少社会加油站纷纷涨价,甚至涨到了每升7.5元,每升油价比中国石化高出0.5元。很多农户在得知消息后,第一时间冲到中国石化加油站灌桶加油。由于加油站车辆往来频繁,为保证农户安全、快速购油,安徽石油开辟农机加油绿色通道、指定保供专用加油机,为农机加油。同时,他们在省内16个地市设置237座“三秋”用油保供灌桶服务点,实行24小时营业,确保农机随到随加。

组建突击队,问诊用油“急”

“天气预报说明后天有雨,我今天必须把稻子收完。田里离不开人,麻烦你们今天上午给我们村送50升油。”11月初,宣城石油泾川加油站收到某村的购油电话,站长连忙组织人

手下乡送油。

为保障农民顺利秋收,安徽石油成立86支朝阳突击队,并公开市县两级公司24小时服务热线及237座保供加油站联系人电话,针对地理位置偏远、周边没有加油站的乡镇及农机作业较为集中的地区,采取小罐车、柴油小桶等形式开展送油到田间服务,保障农民能够一个电话,送油到家,解农户燃眉之急。

截至目前,安徽石油累计供应农用柴油1.62万吨,组织送油小分队出动90余次,为农户配送油品10.52吨,实施惠农措施累计为农户减免购油费用342万元,保障了“三秋”农业生产及时收官。



经营方略

智慧调度提升配送效率

□张 茜

“以前,油罐车都在路上了,车队才告诉我要调整路线;现在,物流部门直接和我对接,方便我及时调整,配送时间和路线改变,他们会及时告诉我新的安排,我觉得非常人性化,也愿意配合。”不久前,浙江温州石油油品司押人员说出对配送改革的感受。

温州石油有加油站144座、油库两座,呈带状分布。近年来,随着业务开展,温州石油物流体系、运营能力短板逐渐显现,特别是在物流调度过程中,由物流部门向车队传达指令,车队再向司押人员传达指令,中间环节较多,造成指令传播慢,误差率高;尤其是遇到紧急情况,需要更改指令时,作为二传手的车队只能机械地传达指令,无法做出解释及后续安排,致使司押人员不配合、不理解

的情况时有发生。

在多次调研分析后,温州石油决定对物流配送进行改革。首先,减少指令传达环节。由物流部门直接向司押人员下达指令,确保司押人员能够准确无误地接受指令;在更改指令时,能够及时向司押人员说明情况、迅速调整配送计划,有效提高了物流效率。其次,依靠技术手段精准传达指令。物流部门借助定位系统,实时了解车辆位置及车内储油情况,并通过综合监控中心的实时监控画面,实时掌握车辆动态信息,精准布局,实现车辆调度智能化。

“这次改革,改对了!”大家表示,便捷的指令传达、智能化的信息技术,降低了沟通成本,提升了调度决策和物流运行的敏捷性。截至目前,温州石油实现全年零脱销,保障了消费者需求。

诚心服务留住忠实客户

□杨希芹

“王经理,我新开的分公司就要投入运营了,你给我送30吨柴油来吧。”近日,山东滨州石油市区第二片区客户经理王志洁接到某生物科技分公司负责人陈先生的电话。“好的,一定按时送到。”王志洁爽快地说,“祝贺您,生意越做越大。”

两年前,陈先生刚在滨州市沾化区偏远荒地成立了自己的生物科技公司。当时,这家公司业务量小,购油量也少,连一辆小型油罐车都装不满。不仅如此,去这家公司的路程较远且道路颠簸,卸油时还要分卸到几个厂区,非常烦琐。去这家公司送过油的司机,都不愿意再去第二次。

当时还是加油站站长的王志洁,一有时间就走出去跑市场。当她得

知这家公司的情况后,主动上门找到陈先生,承诺一定及时、足量送油,做好售后服务,很快与陈先生达成合作协议。

一次,陈先生购买了7吨柴油,王志洁马上与多家运输车队联系,寻找小吨位油罐车。可是,当油罐车司机得知是给这家公司送油时,都坚决摇头。王志洁没有气馁,自掏腰包给司机加运费,并在出发前请司机吃饭,然后与他们一起送油。由于路途颠簸难行,加上分厂区卸油烦琐,王志洁半夜才到家。此后,像这样的情况经常发生,但她从没有怨言。

随着这家公司逐渐壮大,用油量大幅增长。陈先生不忘王志洁一直以来为他提供的优质服务,坚定地成为中国石化的忠实客户,年用油量近200吨。

一站式服务售出34吨液压油

□郑玲玲

“小陈,我们这次订购的设备提前到了,你核算一下需要多少液压油。”在福建莆田石油三山站易捷店,林先生一边结账,一边打电话给助手安排工作。

等林先生挂断电话后,在一旁理货的站长蔡军停下了手中的活儿,上前与林先生打招呼并询问情况。经过沟通得知,上个月,林先生所在的工厂购买了300余台设备,近期到货并准备投产,急需加注液压油。蔡军便向他推介长城液压油,林先生表示“考虑考虑”。

“我们站不仅销售质优量足的润滑油,而且为客户免费提供送货、换油等一站式服务。”第二天,蔡军前往工厂,将团购价格表交给林先生,并详细介绍长城润滑油的品质、价格、服务等,慢慢打消了对方的顾虑。最终,林先生决定购买34吨液压油。

随后,蔡军马上向公司汇报情况,并请片区党员先锋队支援,为客户提供液压油加注服务。公司、中央仓、工厂等三方对接后,第一批长城液压油如期送达工厂。随即,党员先锋队紧锣密鼓地为新设备加注液压油。

历时5天,300余台新设备全部完成液压油添加。

夜助外地车主修理抛锚车

□黄旭敏 严小平

一天晚上,江西黎川石油荷源加油站站长黄芬像往常一样整理当天销售数据。突然,营业室外传来焦急的呼喊声:“师傅,帮帮忙好吗?”黄芬赶紧放下手中的工作来到泵岛,问道:“是要加油吗?”“不是。我的车出了故障走不了了,我是外地人,一时找不到修理厂,听当地人说这里的站长非常热心,便来这儿找你们帮忙了。”这名男子说。

“我就是站长黄芬,您别着急,我现在就跟您过去看看。”黄芬向员工交代了工作,然后一边拨打汽车维修

人员的电话,一边跟着男子向站外走去。经了解,车主刘先生是福建人,第一次来江西办事,在返程途中车出现故障。“这附近没有汽车维修厂,我真不知道该怎么办。”刘先生说。

黄芬跟着刘先生来到抛锚地点,只见车停在了一个坡路上,便和刘先生一起把车推到平路上。这时,维修人员赶来,对车进行了检查,发现是电路出了故障。黄芬配合维修人员,很快就把车修好了。

“谢谢你们,我付双倍修理费,这100元是感谢费。”车主对黄芬说。“我们从不收帮忙费,助人是快乐之本,何乐而不为呢?”黄芬笑着说。