



经营效益组：全力推动经营效益提质提速

本报记者 高国雪

记者从主题行动经营效益组得到信息，上半年，公司成本费用总体受控，相关费用指标均好于年度预算目标和上年同期；整体效益超预算运行，超额完成国务院国资委上半年硬增长任务目标。

自主题行动启动以来，集团公司领导挂帅，由集团公司财务部、生产经营管理部、股份公司财务部等部门牵头组成的经营效益组，深入贯彻落实习近平总书记关于“国有企业要成为保障和改善民生的重要力量”等重要指示精神，聚焦全年效益目标，强化工作统筹协调，压实各板块、各企业工作责任，全方位推动一体化协同创效，全力推动经营效益提质提速。

超前谋划、一体部署 提高效益“含金量”

超前谋划方能行稳致远。经营效益组紧紧围绕提升公司经营效益，结合主题行动各工作组方案，制定了集团公司提质增效专项行动方案，并细化分解为32项具体工作措施，将具体责任落实到具体部门，推动主题活动与提质增效专项行动一体化部署、一体化推进。为确保效益目标落地，该工作组动态跟踪市场和政策环境，在年初预算指标的基础上，会同总部党组组织部（人力资源部），组织各板块自我加压、自树目标，提出奋斗目标方案，以奋斗目标更好落实效益目标。

提升效益，更要提高效益“含金量”，才能

推动企业实现高质量发展。经营效益组坚持问题导向，向企业印发综合治理专项行动“1+7”实施方案，明确工作原则，制定七大任务、26项重点举措，从提升会计信息质量、防范化解债务风险等方面，扎实开展综合治理专项行动，持续提升经营创效质量。

细化考核、加强督导 确保措施落实落地

为确保方案得到落实，该工作组制定了考评表彰管理办法，将全部企业纳入考核范围，并从8个方面细化考核标准，激励引导企业扎实推进工作。他们还加强产业政策前瞻研究，建立起月度分析、定期交流的工作例会机制，推动总部、事业部、企业三级联动，重点

工作上下合力、集智攻关，通过党建共建、专家团队“问诊”等方式加强学习交流，集中资源解难题、促发展。

一项项措施落实落地，有力推动了经营效益提质提速。经营效益组牢牢咬住效益进度，以提升战略型集约化财务管理体系质量为抓手，充分发挥预算的价值牵引作用，用好高质量发展指标评价体系，持续攻坚创效，深化业财融合。他们紧扣生产经营优化重点任务，密切关注国际局势、油价走势、市场变化，深入开展分析研判，充分发挥公司上中下游企业一体化协同创效优势，将生产经营优化与效益、资金滚动预算安排相结合，以效益目标倒逼生产经营优化，强化月度滚动预算刚性约束，实现公司首季度开门

红、上半年硬增长。

特别是面对今年疫情多点散发、油价高企等不利因素影响，经营效益组积极应对，紧盯重点企业、聚焦重点问题，加强跟踪督导，强化帮扶指导，解决企业实际难题。针对重点地区疫情影响，组织召开驻京、沪、吉、港部分企业财务座谈会，对企业的困难及问题及时研究并提出支持措施，及时答复企业，帮助企业有效应对疫情影响。

风劲帆满图新志，砥砺奋进正当时。经营效益组将继续全力以赴，围绕全年效益目标，紧扣重点任务，持续强化各条线工作统筹协调，压实责任，确保主题行动取得扎实成效，奋力创造更好经营效益，在服务人民美好生活上再立新功、再创佳绩。

销售公司

保供稳链拓市 服务高效精准

- 在重大考验中抓好稳链保供，设立9000多座农业保供加油站
- 在复杂环境中抓好拓市创效，与30余家全国行业头部企业建立合作关系
- 在实践探索中抓好服务升级，客户满意度达99.94%

主题行动开展以来，销售公司统筹全年重点工作和主题行动重点任务，密切跟踪研判市场形势，稳市创效保供。上半年，油气经营总量平稳运行，利润总额预算进度完成率104%。

进入“三夏”以来，销售公司设立9000多座农业保供加油站，指导各企业精心制定保供方案，用心惠农助农，助力“粮食饭碗”端稳端牢。在推进复工复产方面，各销售企业出台多项措施全力服务本地经济平稳有序恢复。在抗洪抢险、抗震救灾、突发事件中，第一时间开辟油品保供绿色通道，全力保障人民群众生命财产安全。

另外，为应对市场变化，销售公司强化产销衔接，全力降库、疏库，保障炼厂后路畅通，全力保证产业链平稳运行。1~5月，销售企业累计承接石化资源同比增长3%。

5月，江苏苏州石油创油品月度销量最高纪录、福建宁德石油直分销月度经营量首破万吨、安徽石油县域市场销量同比增长124%。

今年以来，销售公司紧盯市场形势，落实“一站一策、一路一策、一户一策”，推行“总对总”营销模式，将客户转变为战略合作伙伴，集中资源打造竞争新优势。截至6月中旬，已与30余家全国行业头部企业建立合作关系。易捷公司创新开展“养车节”“酒水节”等活动，有序推进自有品牌建设，持续优化商品结构，加快打造“人·车·生活”高价值生态圈。

今年以来，销售公司以客户为中心，全面开展“加油站服务提升百日竞赛”活动，涵盖服务流程优化、现场卫生提升、全国统一客服等内容，进一步提升综合服务质量。其中，服务评价系统显示5月客户满意度达99.94%。为切实帮扶基层提升服务水平，各企业主要领导深入加油站开展岗位体验活动，深入一线了解现场服务的真实状态。

数字赋能，让服务更加精准高效。今年以来，销售公司整合各渠道流量，搭建全国统一的“易捷加油”APP，探索建立线上线下融合消费新场景。截至5月底，共建渠道会员超1亿人。同时，他们探索引入智慧支付、智慧营销、智慧物联、智慧监管等多项研究成果，实现综合加能站外观与内核双升级。

(魏富盛)

化工销售

精准研判市场 助力优化排产

- 深化战略合作，成功开发生产型客户296家
- 强化产销衔接，助力生产企业优化排产247次
- 深耕“专精特新”市场，定制化产品销量同比增长30%

主题行动启动以来，化工销售紧盯市场精准研判，始终坚持化工板块效益最大化，切实把主题行动成效转化为推进公司高质量发展的生动实践。上半年，经营总量超时间进度完成。

今年以来，化工销售着眼市场形势，建立覆盖下游1130家重点客户的周开工率调研机制，持续加大客户走访力度，成功开发生产型客户296家，提升对终端渠道的掌控能力。化销华北瞄准战略必争领域，紧盯行业前三客户，全面启动“专精特新”专题调研工作，对国家三批合计4865家“专精特新”企业进行全面覆盖摸排，针对挖掘出的相关领域580余家客户，开展一对一专题调研，调研覆盖率达100%，并已成功开发39家“小巨人”企业，为进一步深化与绿色低碳、技术创新、高端材料等重点领域客户的战略合作打好前站。

为加强市场形势的预判，化工销售成立相关部门，重点加强宏观形势、供需平衡等前瞻性研究，为稳定市场和促进经营创效奠定坚实基础。公司结合效益测算和价格波动情况，在保持整体低库存运行的前提下，分产品落实降库计划，优化出货节奏，做好量价配合，保持合理水平。他们建立全国统一大市场，打破区域壁垒，在购、销、储、运等各环节算大账、算细账，动态全局优化资源流向，确保资源整体最优配置。同时，深化物流仓储等关键环节隐患排查治理，做好风险识别防范，加强金融衍生品工具的应用，确保不发生重大风险。

化工销售按照“基础+高端”发展战略，推动化工板块产品链深度延伸、产业链转型升级。他们密切产销衔接，开展产品边际效益动态测算，助力生产企业优化排产247次。面对国内疫情多点散发、部分企业产品库存逼近仓库警戒的严峻形势，他们减少跨区销售，开展资源互换，确保企业重要原料供应及后路畅通。他们强化与下游客户协同创新，上半年定制化产品销量同比增长30%以上。今年以来，他们重点设立了多个新产品开发推广的“揭榜挂帅”项目，通过榜单发布、项目经理选聘等一系列措施，不断打造产品巨人。

(向刚尔 熊文晋 许京龙)

石油工程建设

推行总包模式 深挖项目潜力

- 推行EPC、BEPC 承揽模式，加快转型发展步伐
- 实行“单机组承包”项目独立结算，调动员工积极性
- “三级机构项目化”理念，持续优化资源管理

主题行动启动以来，石油工程建设公司以经营效益为导向，加快向工程公司转型发展步伐，持续完善成本管控新模式，严控机构管理，取得阶段性成效。上半年，石油工程建设公司累计新签合同额同比增长82.21%，累计实现收入同比增长7.69%，累计净利润同比增长16.05%，三项关键核心经营绩效指标在集团公司石油工程板块名列茅。

EPC模式是集“设计、采购、施工”于一体的工程总承包运作模式，能够有效地将设计单位与施工单位真正融合在一起，充分联动协同，降低总承包方运营成本、提高生产时效。主题行动启动以来，该公司将EPC市场作为市场开发的重点，统筹推进所属设计与施工单位联动协同实施“大兵团”作战，主动进攻、超前谋划，全力推行EPC、BEPC(基础设计、设计、采购、施工)承揽模式，加快从单一施工型企业向国际一流工程公司迈进的步伐。

作为典型的项目驱动型企业，把好“成本关”是石油工程建设公司创造良好经济效益的重要法宝。

主题行动中，他们以“真创效、创实效”为着力点，摸排项目生产经营管控关键环节，深度挖掘降本点，逐项明确责任部门、挖潜方式、责任目标和评价标准，创新实施“下达挖潜增效目标，设置项目完成评价标准并与上交一定比例超额利润捆绑考核”的“目标+超额利润”成本管控新模式，从压降分包、材料成本等8个方面，制定26项措施，分解9项挖潜增效目标，并逐项对应超交利润目标和21项明细评价依据，强力推动公司全员、全方位降本提效。

为进一步控制项目运行成本，提高综合经济效益，该公司所属江汉油建公司结合自身实际，积极开展“单机组承包”项目经营模式，实行项目独立结算，让“挣到钱”的员工尝到甜头，大大调动了员工的工作积极性。

该公司按照“三级机构项目化”理念，持续优化资源管理，剥离三级机构非项目管理职能，持续推进生产组织型三级机构向经营创效型项目部转化，压缩管理层级，精减管理人员，压减管理费用，提升管理效率。同时，他们严格机构过程管理，坚持推动三级机构“零亏损”，实施亏损机构治理动态跟踪，压实治理主体责任，按周督导、按月通报，持续巩固亏损子企业治理成果。

(杨森)

金陵石化

苦练优化内功 多产高新产品

- 内修优化基本功:持续降低原油采购成本，降低原油加工损失和储运损失
- 外练创新“撒手锏”:加大高精尖产品生产力度，以新产品拓市发展增加整体效益、增强企业抗风险能力

今年以来，金陵石化坚定扛起“助力国民经济稳增长”的政治担当，扎实落实稳中求进经营策略，努力以高质量推进主题行动助力打赢生产经营主动仗。上半年，加工原油853万吨，实现利润超计划进度，营业收入同比增长32%，以优异成绩提升了主题行动的含金量。

面对复杂多变的市场形势，该公司始终以低成本和高效益为目标，坚持发挥规模潜力不动摇、整体效益最优不动摇、从严管控成本不动摇，苦练生产经营优化内功，助力炼油提质增效，有效保障了各套主力装置加工作质最优、产品结构最优。

在做好生产优化的同时，该公司持续深化原油采购降本。他们坚决落实“轻重结合”要求，以满足连续重整、渣油加氢、催化加工负荷为主线，重点提高劣质原油采购比例，紧盯国际原油市场价格走势，顺势而为采取原油低库存策略，积极利用区域资源调节优势优化调整原油结构，确保生产组织平稳运行。

在“两耗”管理方面，他们通过强化成品油在线调和管理、加大污油回炼力度等措施控制加工损失，通过增加商检比例，实行专项比对分析、提前介入监管等方式大力压降原油储运损失。目前原油加工损失率、储运损失率两项合计创历史新高，位居炼化企业首位。

在市场开拓方面，光靠苦练内功还不够，必须有真正可以一招制胜的撒手锏。该公司坚持“人无我有、人有我精”的经营策略，着眼市场需求，进一步加大科技含量高、附加值高的高精尖产品生产力度，以新产品的拓市发展进一步增加整体效益、增强企业抗风险能力。

高端石墨装置是该公司“油转特”创效的主力装置，他们聚焦提质扩量增效，组建专项攻关小组，从高端石墨装置长周期运行、产品质量、全力增产三方面开展技术攻关，合力打好创效组合拳。目前，已累计生产针状焦系列产品4.4万吨，实现全产全销。

此外，该公司坚持“宜油则油、宜化则化”，持续推进“油转化”“油产化”，不断扩大轻质液体石蜡、环保型重质石蜡、精制蜡、丙烯、医药高纯度正己烷等化工原料市场份额和竞争优势，在保持既有优势的前提下积极打造新的效益增长点，全力推进攻坚创效。

(陈伟伟 吴靖)