

奋进新征程
建功新时代

牢记嘱托 再立新功 再创佳绩 喜迎二十大

主题行动进行时

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;整体效益超预期预算运行,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子方案,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,推动主题行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

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控体系质量为抓手,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、安徽石油县城市场销量同比增长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,统建渠道会员超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”企业进行全覆盖摸排,针对挖掘出的相关领域680家客户,开展一一对一专题调研,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、增收创效,上半年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库容警戒的严峻形势,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前茅。

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、实创效”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“下挖挖潜增效目标,设置目标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+超交利润”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、从严控控成本不动摇,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负荷最优、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低,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敌的撒手锏。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,他们聚焦提质增量增效,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、医药级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)