

开辟“第二增长曲线” 加快打造综合能源服务商

编者按

集团公司工作会议要求,要巩固拓展“第一增长曲线”,加快开辟“第二增长曲线”,增强核心功能、提升核心竞争力,打造世界一流,实现基业长青。中国石化销售企业深刻领悟习近平总书记视察胜利油田、九江石化重要指示精神,认真贯彻落实集团公司工作会议部署要求,坚持做强基本盘,确保稳健经营,积极开辟新赛道,加快向综合能源服务商转型。本期邀请4家企业的领导干部,结合实际谈如何推动销售业务高质量发展,敬请关注。



发扬新时代“徽骆驼精神” 推动高质量发展再上新台阶



显双元

安徽石油认真学习贯彻集团公司工作会议精神,发扬新时代“徽骆驼精神”,以“坚韧、担当、务实、智慧、进取”的企业品质和时代担当,锚定高质量发展三年行动计划目标任务,做强基本盘,开辟新赛道,在能源转型中谋增量、求突破,加快向综合能源服务商转型,推动高质量发展再上新台阶。

坚持系统思维,强化经营统筹。紧盯国际油价变化,增强市场研判的前瞻性和精准性,踩准营销节奏,抓住增量契机,强化库存运作,进一步提高资源创效水平。深化集中智能调度,完善配送体系,提高配送效率,全力保障市场有序供应。加强供需、库存、客户、对手“四个分析”,统筹进销、批零、油非、量价、区域“五个联动”,努力实现量效双收。强化营销服务,提高信息触达率

和客户回流率。锚定客户需求,持续完善客户档案,构建客户标签体系,细分客户群体,实现营销由大水漫灌式向精准滴灌式转变。积极应对市场竞争,强化与主营单位沟通,发挥行业协会作用,差异化实施竞争策略,助力稳定市场秩序。

坚持稳基固本,做强优质网络。加强全方位、深层次、多渠道、各层级的沟通协调,稳定经营模式、结算方式,持续巩固合作优势,保障高速公路加能站网络稳定。以“基本盘要稳、关键点要抢、核心带要固、空白区要布”为原则,优先发展城区、高速公路等重点区域项目,打造骨干站、中心站,确保成品油高效益区域的市场占有率。加大提质增效和复营改造力度,采取消除瓶颈、微改造、亮形象、拓功能等措施,提升资产价值创造能力。低成本推进外延拓展,灵活运用拆迁重建、合资合作、经营租赁、特许经营等方式,多元化发展网络,提升薄弱区、空白区的网

络占有率。推行“揭榜挂帅”,持续清理资产“包袱”,挖潜存量资产价值,实现资产盘活创效。

坚持向新而行,拓展转型赛道。推进充电业务快速发展,成立专班,推动站外资源快速布局,推动实现重卡充电项目突破,构建覆盖城区、高速公路、国省道、物流园的充电网络,打造安徽区域头部充电企业,在重点区域形成市场优势。有效控制成本,积极营建中型充电站场,因站制宜配建光伏、储能等服务设施,优化引流策略,强化宣传推广,解决油车占位难题,不断提高场站运营效率,推进“源网荷储充”一体化发展,探索充电业务的盈利模式,提升项目的经济效益。推进LNG业务高效发展,加大市场调研力度,制定LNG加注站三年发展规划,加密布局“七纵九横”加气走廊沿途站点,完善国道省道干线、高速公路出入口、城市外环、物流园区、化工产业园区的LNG站点规划布局,加速填补国道空白区域,

推进高速公路服务区LNG站建设,巩固拓展LNG市场优势。推进氢能业务稳健发展,多维度开发氢能应用场景,积极拓展氢能产业链。

坚持丰富生态,打造全景服务。进一步完善汽服网络布局,探索自建自营、自建委托等模式发展综合汽服业务。推进汽服店建设,推广养车卡权益,培养顾客“养车、修车来易捷”的消费心理。因地制宜打造差异化的综合服务业态,实现加油、充电、便利店、汽服、餐饮、娱乐、休闲等多元化业态服务互相融合、良性发展,做大营收,盘活资产,持续打造“人·车·生活”生态圈。优化扩大供应链,增强线上线下商品适销性,深耕优势品类,布局增量品类,大力培育自有品牌、大单品、流量品。充分挖掘属地资源,探索新业态、新模式、新品类,不断拓宽易捷服务发展新路径。

(作者为安徽石油分公司代表、党委书记)



王顺江

北京石油深入贯彻落实集团公司工作会议精神,全面深化改革,加快转型发展,稳住基本盘,开辟新赛道,以前所未有的勇气力度探索科技创新,全力推动科技创新与产业创新发展。

提升创新驱动动力,点燃转型引擎。北京石油加快发展新质生产力,以“十条龙”科技攻关项目创新孵化的易嘉油公司为依托,致力于打造油品销售板块智能制造超级工厂,为企业转型发展提供核心引擎。全力以赴做好产品研发。以持续优化产品性能为导向,不断加大对原创性、前沿性、引领性关键技术的攻关力度,高效推动一体式加油机器人产品定型与试点应用,持续引领行业发展。务实高效开展产品推广。积极对标行业头部企业,持续完善“研、产、

销、运、服”全链条建设,广泛搜集市场销售线索,按照“优先满足内部需求、全力拓展外部市场”的原则,创新开拓产品销售渠道。精心规划推进产能建设。以“契合公司持续发展需要”为前提,统筹推进深圳工厂、大兴工厂建设,不断完善组织架构与运行机制,提前做好生产要素储备,确保安全、高效地完成全年生产任务。

稳住核心竞争力,夯实转型根基。北京石油扛稳扛牢北京市场保供“顶梁柱”责任,始终坚持以客户为中心,挖潜量、扩增量、提质量,扎实稳固基本盘,为企业转型发展打好坚实基础。紧盯油品销售挖潜增量。创新会员营销方式,增加高标号汽油覆盖网点,开展高标号汽油体验日活动,加大线上推广力度,持续引导高标号汽油升级消费。按行业、性质等不同维度对客户分类,紧贴客户需求开展营销,促进直分销

业务稳步发展。开辟新能源赛道扩增量。加速开辟“第二增长曲线”,通过运营拆迁还建站、盘活闲置油库资产等方式扩充新能源版图,通过对外合作、场站级社群营销、定制权益会员卡等“组合拳”提升“石化易电”品牌影响力,拓宽供应链,深化氢能场景应用,逐步构建覆盖全市的多元能源供应网络。聚焦综合服务提质量。提升现场管理水平,深化油非融合,大力发展自营洗车业务,拓展异业合作,全面提升易捷商品丰富度,打造“来易捷99就GO了”营销IP,加速布局“易捷速购”,构建开放“人·车·生活”生态圈,以优质服务赢得客户信赖。

强化管理支撑力,激发转型活力。北京石油聚焦管理赋能,加强数质量管理,健全考核激励机制,选优配强人才队伍,为企业转型发展注入源源不断的活力。以开展“数质量管理提升

年”为抓手,立足品牌工程和生命工程,通过加强油品溯源管理、计量管理、精度管理,把好采购关、物流关、零售关,全面提升数质量管理水平。修订绩效考核办法,科学设置关键业绩、重点工作任务,目标与关键结果指标,强调“价值创造者得高薪、能力卓越者获重酬、突出贡献者受表彰”的分配逻辑,建立“跳起来摘桃子”的挑战性目标体系,让真正有能力、有贡献的干部员工得到应有的回报,实现公司与员工共同成长。北京石油在成功完成区公司体制机制改革的基础上,开展改革回头看,持续深化易捷服务改革,选优配强人才队伍,打造一支既懂传统能源业务又熟悉新能源技术和综合能源服务的转型发展人才队伍。

(作者为北京石油董事长、党委书记,分公司代表)

发力推进市场攻坚 培育转型升级新动能



丁建华

湖南石油深入贯彻落实集团公司工作会议精神,坚持在拓市增效中锤炼竞争力、在转型升级中培育新动能、在改革创新中塑造新优势,发力推进市场攻坚,奋力打造一流现代综合能源服务商,为集团公司高质量发展贡献力量。

巩固成品油市场主导地位。当前及未来一段时期,成品油仍是主业,必须从提高生存能力的高度,紧扣价值创造的每个环节,不断做强成品油业务基本盘。细化资源创效,坚持优化石化资源,切实保障主营渠道市场份额。统筹各类资源的结构、成本、密度,以及库存变动,坚定做强资源保障,提升核心竞争力,服务产业链提质增效和转型升级。细化服务创效,坚持以客户为中心,通过细分市场、改进服务,持续挖掘扩销增效空间,以客户规模提升、市场占有率提

升、高标号汽油占比提升,巩固拓展效益基本盘。细化挖潜创效,严格落实费用预算、吨费和总额管控,严控潜在成本“出血点”,堵住效益的“跑冒滴漏”。深入推进资产分类评价创效,切实盘活存量资产、促进开源增效,缓解资产闲置和减值压力。

建设现代综合能源服务商。坚持推动传统业务与新兴业务协同发展,构建覆盖全场景的综合能源服务网络。推动传统网络控增量、提质量。严控非空白区域网点新增,重点聚焦乡镇和农村网点布局,推动传统网络和便民服务网络融合发展,同步推进仓储设备设施优化升级。推动综合能源成体系、塑品牌。落实LNG加气站三年规划,通过自建、短租、合资等方式,逐步实现区域加气网络全覆盖,加快新建LNG加气站投入运营步伐,推动LNG销量增长。抢抓氢能发展机遇,积极盘活存量站点,协同打造

油氢一体化消费场景。持续发力充电网络,探索“源网荷储”模式,提高光伏发电、充电、换电等各环节的网络设施运行效能。推动综合服务促增值、向高端。深入推进“大零售”业务布局,启动“车生态”和“即时零售”业务专项行动,部署打造自建自营“车生态”服务站,按照“一市一店”规划形成“即时零售”业务布局,深度挖掘广大车主和加能站周边“超快捷、一站式、多元化”的消费需求,带动公司现有人力资源向新业态、高价值岗位流动。

培育创新驱动发展新引擎。坚持把科技创新作为转型升级的核心引擎,以数智化手段重构业务流程,提升运营效率和客户体验,打造面向未来的核心竞争力。强化线上线下融合发展。持续打造湖南易捷直播名片,全年拟开展直播120场;开展“地推+平台线上运营”,打造加能站一公里异业联盟;推动公司业务与文化

旅游深度融合,打造“自驾驿站”,形成“千站万户”的异业生态圈。强化数智赋能精细管理。加大人工智能技术应用力度,拓展加能站运维知识问答、公文生成、制度检索、审计问题分析、辅助生成业务报表等应用场景,设计面向全体员工的人工智能大模型本地化部署解决方案,强化全员学习,实现对公司关键业务的全覆盖。创新机制激发活力。重点推广单站模拟核算模型,赋予基层经营单位更多自主权,引导基层管理人员自主运用数据挖掘、智能商务等手段提高营销管理水平,真正变站长为适应竞争需要的“站经理”。高度重视员工首创精神,打造一批以专家、技师为骨干的高质量创新工作室,开展“小发明、小创新、小技改、小软件”竞赛,持续挖掘创新潜能,打造管理现代化创新成果,促进形成更多湖南石油方案和经验。

(作者为湖南石油分公司代表、党委书记)

提升核心竞争力 推动主责主业与新赛道协同发展



李新强

新疆石油认真贯彻落实集团公司工作会议精神,全力把握好每一个商机、服务好每一位客户、销售好每一份产品,坚持主责主业与新赛道协同发展,以非常规之举奋力向综合能源服务商转型,以优异业绩助力“十四五”圆满收官,为中国石化打造世界领先洁净能源化工公司作出新贡献。

切实强营销拓市场。面对市场新变化,新疆石油动态统筹各品类资源,调整油库战略定位,打造不同类型的战略库和安全可靠、数质量过关、运行管理顺畅的示范库,不断强化“算账式”经营,优化资源流向与销售节奏,保障塔河炼化后路畅通。打好提前量,紧扣客户需求,全力保障工程、工矿业、第三方和社会客户用油,关注存

量客户开单率、稳定率、份额贡献率,不断拓展客户“朋友圈”。充分运用目标责任制与管理考核,全力打造综合客户经理队伍。聚焦做大汽油规模,盯客户、盯引流、盯政策延续,盯重点区域重要通道及重点站、盯服务质量优化,推动存量市场调结构、稳客户、增效益。加大农用油营销力度,深化企地合作,全力以赴助农增收。

切实强网络创效益。新疆石油紧盯节假日、农耕等关键节点,打造节庆活动专区陈列和堆头陈列,大力推广新疆特色商品,带动易捷商品销售。做好易捷会员积分推广工作,提升便利店消费积分发放数,加大积分商城电子券兑换力度,提升客户满意度和回头率。持续加大特色营销活动宣传力度,开展“六进”专项活动,送货田间地头。着力提升现场服务质量,鼓励员工开口营销,营造浓厚销售氛围。

推动数业融合发展,创新开发省级和库级油库综合管理平台等系统,在销售企业首家实现“电子围栏”功能,开展大数据分析,使引流、服务更加精准。

切实强网络提质效。科学谋划公司“十五五”规划,统筹推进传统产业升级、新兴产业壮大、未来产业培育,巩固拓展“第一增长曲线”,加快开辟“第二增长曲线”,做强基本盘,开辟新赛道,外拓闯市场,推进一体化,释放大效益,不断增强核心功能、提升核心竞争力。持续优化布局重点区域、高效市场、空白区域,提前部署,倒排工期,狠抓加能站投建。在国道关键节点、高速公路与国道连接位置选址建站,着重关注重点区域市场空白,推动实现零的突破。强化投资决策审查和成本效益测算,做到高效先行、低效缓行、无效不行,进一步拓展光伏发电应用

场景,全面构建资源循环利用绿色发展新模式。

切实强“三基”保安全。强化全员HSE责任落实,用好“安全教育5分钟”、基层安全网格化、“两清单”“一书两卡”4个工具,从严过程管控。依托月度QHSE工作例会,针对查找出来的问题开展认真分析研究,找准找实症结原因,提出具体思路举措,“点名道姓”追究责任人责任,严考核、硬兑现。借助新疆石油党校及实训基地,加强各层级各岗位履职培训,对新提拔人员开展安全履职评估与安全考核,增强全员履职意识。严把准入、过程、考核“三关”,推行实名制进场施工,坚持现场督导与视频督导协同,全面落实直接作业现场监管,确保安全生产。全力抓好数质量管理创新,强化承运商数质量管控,切实推进质量创效。

(作者为新疆石油分公司代表、党委书记)

征稿启事

本栏目长期征稿,欢迎集团公司各企业和部门中层及以上领导干部,就安全生产、改革管理、提质增效、转型升级、党的建设、推进高质量发展等内容分享真知灼见,既可以谈工作经验、落实举措,也可以谈理论思考、意见建议,要求主题聚焦、逻辑清晰、层次分明、言之有物,总面俱到、泛泛而谈,字数控制在两千字以内。来稿请注明“领导干部论坛”字样。
栏目邮箱:lixiaojun@sinopec.com 联系电话:010-59963297