

阅读提示:

没有成本优势就没有发展胜势。中国石化2025年中工作会议明确提出“把降本减费作为刚性约束”,要求各层级树立“过紧日子、苦日子”思想,锻造低成本核心竞争力。中国石化油品销售企业积极应对市场压力,共同挖掘成本管控“向前延伸、向深挖掘”的破题之道,向管理要效益、向创新要空间、向全员要动能,在技术创新、流程优化与资源整合等方面深挖全链条成本潜力,以系统性思维推进降本增效,助力企业高质量发展。

以系统性思维锻造低成本竞争力



中国石化 SINOPEC

今年以来,江西南昌石油动态优化物流配送路线70条,调减运距696公里。 徐碧卉 摄

销售华南

新闻会客厅

降本不降质 向精细化管理要效益

嘉宾:



吴劲松
山东石油
分公司代表、
党委书记



李新强
海南石油
分公司代表、
党委书记

问:降本减费需避免“降质”风险。如何确保降本减费与保障市场供应、提升服务品质、推动转型发展等目标协同推进?

吴劲松:降本减费并非简单地削减预算、压缩开支,而是要在确保服务质量与市场份额的前提下,通过精细化管理,贯穿生产、投资和运营全过程,降低消耗,提升效率,实现省钱与提质、拓市、转型的统筹推进。

一是协同“保经营”与“强管理”。在保障服务质量不降级的基础上,精准压减管理成本,将释放的空间用于支持核心经营。如通过强化采购联动、加速库存周转、提升授信等支撑经营效率。

二是善用第三方营销资源。积极引入银行、保险等外部资源,减少自有资金投入,在控制成本的同时提升客户营销体验,实现资源互补“1+1>2”目标。

三是兼顾“使用价值”与“情绪价值”。发挥集团全产业链优势,打好“油+非油”营销组合拳,重点提升产品与服务的性价比,以提升客户“情绪价值”替代单纯的价格让利。

四是推进轻资产转型。坚持低成本基

于超低成本发展策略,通过政企合作、免租金等“轻资产”模式拓展服务网络,延伸触达范围,打造“车生态、家生活”综合服务场景。

李新强:海南石油坚持运用“目标导向+过程管控”策略,力求在降本增效与提升发展质量之间实现动态平衡。

在资源调配方面,持续优化油品配送路径,科学缩短运输距离,在有效降低运费的同时,确保油品及时补给。今年截至目前,海南石油仅物流优化一项已节约费用500余万元。

在设备管理方面,强化日常维护保养,通过定时巡检及时更换易损部件,有效预防故障,在控制维修成本的同时保障设备的稳定运行。

在营销投入方面,依托数据分析精准识别高价值客户群体,实现营销资源的精准投放,避免无效宣传和费用浪费,在降低成本的同时有效助力拓市增量。

问:在销售企业的成本构成中,哪些领域是降本“硬骨头”?应采取哪些对策?

吴劲松:销售企业在不同发展阶段面临成本结构上的不同挑战,需根据实际经营动态调整策略,将“极致成本管控”理念融入日常管理。当前,人工费用作为销售企业降本难题之一,成为需要优先解决的主要问题。

一是推进“机关瘦身”。通过整合职能、大部制改革,统一令出口部门等方式,提高决策效率和业务流转的简洁性。

二是内部用工市场化。利用探索“第二增长曲线”的机会,进行员工培训

转岗及跨区域调动,促进员工从低效区向高效区流动,适应市场变化和企业需求。

三是强化网点用工统筹管理。基于劳动强度、频次、环境等因素制定量化考核标准,通过科学的考核体系提升劳动效率,确保人力资源的有效配置。

四是整合第三方资源。建立与第三方的共享用工模式,不仅为企业节省成本,还为员工提供更多的发展机会,实现企业、员工和第三方的合作共赢局面。

问:降本增效离不开每一位员工的参与。如何优化考核评价体系,有效激励各级单位和员工主动参与降本增效?

吴劲松:优化考核评价体系的核心理念在于激活“人的动能”,让员工不仅愿意干,更能主动投入、担当作为。

一是推行“精准画像”全员考核。对管理人员实施任期制和契约化管理,做到“千斤重担人人挑,人人肩上有指标”,将经营压力和考核责任有效传导至每一位员工。

二是以高兑现增强考核激励效果。提升考核结果兑现的合理性与及时性,通过快速、透明的正向反馈增强员工获得感,持续激发工作热情。

三是实施“揭榜挂帅”激发潜能。聚焦资产盘活、欠款清收等重点难点问题,鼓励员工主动揭榜、领题攻坚。坚持“能者上、功者奖”,推动全员从“要我干”向“我要干”转变。

李新强:海南石油将降本增效成效与部门绩效考核深度挂钩,明确各部门的降本目标、重点任务及奖惩机制,调动全员参与的积极性。严格执行“完成目标奖励节约额的2%,超预算按比例扣罚”规则,切实激发基层执行活力。

各部门从严控预算,将降本措施细化至最小耗资单元,从“节约一滴水、一度电”做起,推动“多降一元”目标落地。推行“月度跟踪+季度考评”机制,各单位每月上报降本措施进展,及时推广成效突出的案例,对进度滞后的项目进行预警和辅导整改,避免“年终算总账”的被动局面。开展“我为降本增效献一策”和“浪费行为随手拍”等活动,通过正向激励与约束并举,鼓励员工建言献策,不断拓宽降本思路,推动降本减费工作走深走实。

问:销售企业如何利用大数据、AI(人工智能)、物联网等技术助力实现降本减费目标?

吴劲松:在信息化时代,数据已成为驱动高质量发展的核心要素。山东石油深刻把握这一趋势,以数智化转型为抓手,构建多场景应用支撑体系,为降本增效注入新动能。

一是“取数有道,用数有效”。山东石油依托石化云平台构建企业“数据湖”,打造手机端“省-市-县-站”四级穿透式数据展板,实现分层分级精准推送,管理效能提升达60%以上,将“指尖负担”转化为“指尖效率”,有效释放员工潜力,聚焦核心业务发展。

二是“技术创新,打破常规”。在技术创新方面,山东石油打破传统工作模式,推动效率与成本双优化。通过远程视频盘点替代现场检查,大幅减少员工往返奔波及时间成本,同时显著提升数据准确性。在加油站推广低成本智能播报音箱,实现客户进站自动提醒,既减少员工无效走动,又提升客户服务体验。

三是不断拓展AI技术应用场景。山

东石油坚持“管理层做正确的事,员工做简单的事”,将AI工具深度融入经营管理各环节,开发流程机器人、“鲁小财”“油速在线”等智能体,为各层级员工配备高效“工具箱”,简化复杂流程,实现简单操作、高效执行。

李新强:海南石油在31座加油站上线智慧管理平台,加速推进数字化营销转型。该平台整合加油消费记录、非油品购买偏好、会员信息等多维度数据,通过算法模型深入分析客户生命周期价值、消费频率及价格敏感度,结合区域消费特征实现精准化、个性化的优惠信息推送,显著提升营销触达率与转化效果。同时,该平台强化营销活动全周期数据追踪,实时监测APP推送、短信、线下海报等渠道的点击率、核销率等关键指标。对表现不佳的渠道及时优化或暂停投入,将营销资源集中于高转化渠道,有效提升单位营销费用的产出比。

陈小梅 姜巧 何康 金丹妮 整理

广东湛江石油

销售华南积极发挥价值传导中枢作用,以仓储设施共享共用为纽带,统筹炼厂、码头、铁路及省际储运资源,畅通多站点、多品种、多运输方式的物流网络,实现区域一体化优化降本。1~7月,实现协同物流节费超亿元,辖区内省市全口径资源供应吨油成本同比降幅超10%,为集团公司打造低成本竞争力提供了生动的实践样本。

打破交接壁垒,实现储罐共享共用。“沿海资源递推输送西南区域通道窄、周期长、成本高,一直是调运难题。”销售华南调运岗员工陆翔表示,“传统模式下,产销双方需在出厂端‘划清界限’,

通过相邻库区中转交接,流程烦琐且成本较高。”对此,销售华南因地制宜,协同中炼化、北海炼化打破交接壁垒,实现储罐资源共享共用。资源出厂后可直接统筹发运,减少中间交接环节,显著提升了设施利用效率,降低了投资与管理成本。这一创新如同打通“任督二脉”,既提高了物流效能,又增强了供应链韧性。

盘活闲置运力,构建灵活调度体系。在茂名石化水东港码头,销售华南与炼厂联合成立调运协同小组,每月对接上岸计划,充分挖掘码头富余能力,将“肥水留在自家田”,有效减少了对外部设施的依赖和相关杂费支出。为突破铁路发运瓶颈,销售华南联合炼厂打出“组合拳”,结

合炼厂资源特点和自有码头优势,优先组织中炼化、北海炼化打通95号汽油、92号乙醇组分汽油的铁路发运,进一步完善华南区域铁路运输体系。通过统筹多站点、多品种灵活发运,华南区域铁路日均发运效率大幅提升,为低库存运行和物流优化提供了有力支撑。

拓展联运网络,释放政策红利。销售华南积极抢抓国家管网和铁路部门增量优惠政策机遇,加快推进省际联运扩容,新增7个联运基地。同时,该公司依托南宁油库枢纽区位优势,推动水铁、管铁联运规模持续扩大,7月,南宁油库跨省联运量再创新高,有效带动区域物流网络整体降本增效。

以共享共用打通降本“任督二脉”

江苏南京石油

以“绣花功夫”算好节能“精细账”

吴静薇 梁艺华

广东湛江石油以“绣花功夫”深耕节能降费领域,通过构建全链条管控体系调动全员参与积极性,将节能降耗融入日常运营的每一个细节,精准算好降本“精细账”。1~7月,该公司全口径水电费同比降低8.9%。

加油站作为24小时运营的窗口单位,加油机照明、油罐区安防系统、便利店冷链设备等均为能耗“大户”。为精准识别浪费点,湛江石油组建由“站经理+主管+安全员”构成的巡检专班,每日开展“显微镜式”排查:非作业时关闭加油机侧灯、便利店冷柜统一设定温控标准、收银台备用插座及时断电、洗手间水龙头确保拧紧……通过轮值检查与闭环管理,“长明灯”“空转扇”“滴漏水”等基本消除,节能理念真正落地生根。

湛江石油将节能管理细化为“一站一策”方案,将加油机单枪耗电量、便利店日均用电量等12项关键指标纳入绩效考核体系,实现节能成效可量化、可评价、可激励。各站点因地制宜探索节能新模式:金坛加油站设立“节能小贴士”看板,实时公示能耗数据,营造“比学赶超”氛围;坡头加油站总结出“潮汐用电法”——加油高峰期前半小时内开启全部照明,低谷期仅保留安全照明,实现用电与作业节奏精准匹配。1~7月,湛江石油128座加油站累计节约水电费用32.4万元。在油价波动频繁、经营压力加大的背景下,这笔“省出来的利润”有效提升了站点的运营韧性与市场竞争力。

下一步,湛江石油将在推广智慧能耗监测系统、激励员工节能创新等方面持续发力,推动节能降本经验迭代升级,为绿色低碳高质量发展注入持久动能。

智能微电网 发动降本新引擎

郁敏洁 侯鹏全

每当黄昏,江苏南京石油中和路加油站充电站便迎来客流高峰。网约车司机陈先生熟练地接入充电桩:“这个时段充电便宜不少,一个月能省近百元!”这份实惠源自南京石油智能微电网技术的“削峰填谷”实践——利用低谷电价充电、高峰时段释放储能,既降低运营成本,又惠及终端用户,实现双赢。

今年以来,南京石油紧扣降本增效核心目标,全面推进加油站光伏项目建设,打造光伏发电、储能调节、智能调度等智慧能源管理新模式,既满足了充电业务带来的用电量需求,又显著降低了对高价电网电力的依赖。1~7月,南京石油所属油站累计发电78万千瓦时,节约用电成本超50万元,所发电量全面覆盖加能站运营及油库生活用电,实现绿色能源“自用+创收”双收益。

在战略布局上,南京石油加速推进智能微电网项目建设,覆盖市、县、区及重点站外站点,在现有电网、光伏和充电设施基础上,增设智慧储能系统:低谷时段储入低价电,高峰时段释放供电,有效实现“削峰填谷”,摊薄度电成本。1~7月,中和路加油站充电服务成本同比下降17%,运营效益显著提升。

在源头管控上,今年初,南京石油通过深入调研用电负荷、精准测算需求,并经多轮比选与谈判,成功推动自营充电站点参与市场化代理购电。该项举措平均每月降低购电成本约3万元,进一步夯实了成本管控基础。

下一步,南京石油将持续深化“源网荷储”一体化布局,加快推进5个微电网示范站及玉带油库二期光伏项目建设,在办公大楼加装光伏面板,降低行政用电支出,全力保障实现全年挖潜增效目标。

江西南昌石油

精耕物流降本 打造低成本运营标杆

徐碧卉 舒婕

为贯彻落实集团公司党组关于“把降本减费作为刚性约束”部署要求,江西南昌石油将物流配送作为提质增效的关键抓手,聚焦资源调配、运输优化和损耗控制三大环节推进精细化管理。1~7月,南昌石油吨油物流费用同比下降6.3%,降本成效排名江西石油前列。

打破属地壁垒,提升资源统筹能力。南昌石油坚持“计划靠前、调度靠前、配送靠前”原则,强化资源动态调控。优先保障重点站、干线站资源供应,维持低库存高效运营;打破区域限制,灵活运用周边地市油库资源,实现跨区域协同保供;建立资源缺口预警机制,精准制订每日出库计划,提前响应市场变化。

优化路线,压缩运输成本。南昌石油坚持“每公里都算账”,对辖区92座加油站的423条配送路线开展“拉网式”复核,综合站点位置、油库布局及

交通条件,重新评估并优化70余条运输路线,累计减少运输里程696公里。运距缩短不仅直接降低运输成本,而且提升了油品周转效率和配送响应速度,助力终端零售服务品质升级,实现降本与增效的良性循环。

严控全链损耗,堵住隐形漏洞。针对物流环节中的“跑冒滴漏”,南昌石油对装车、运输、卸油等关键环节开展系统治理,由安数、零售等专业部门联合制定标准化操作规范,应用GPS定位、智能电子锁、液位监测仪等数字化手段实现运输过程实时监控、卸油数据在线核验,严格管控承运商及驾驶员行为,非正常损耗显著下降,配送过程更加安全、透明、可控。

下一步,南昌石油将持续推进物流管理数字化、制度化和精细化管理,向流程优化、价值链延伸要效益,努力打造可复制、可推广的低成本运营标杆。

安徽六安石油

物联网技术拓展降本增效新场景

何胜男 王韡

“手机碰一下,马上就付款成功了,还有立减活动,方便又实惠。”近日,客户姜先生在安徽六安石油加油站体验支付宝“碰一碰”优惠活动后称赞道。这一便捷支付场景,正是六安石油通过物联网技术推动服务升级与降本增效的具体实践。

今年以来,六安石油以降本增效为核心,利用物联网技术深度赋能能源服务场景,在便捷支付、交易透明和票据管理三大领域实现创新升级,构建“技术驱动+流程优化+数据贯通”智慧服务体系,为能源零售行业的数字化转型提供了新范例。

技术革新提高支付效率。六安石油陆续在全市121座加油站部署物联网双模通信技术,推出“无感支付+数字运营”新型服务生态,在安徽

省率先落地“支付宝碰一碰”功能,将传统扫码支付简化为“触碰、确认”两步操作,可同步完成支付结算、会员拉新及精准营销。自“支付宝碰一碰”业务上线以来,六安石油已节约设备采购成本25万元,日常维护成本降低了75%。

智能助手提升交易透明度。六安石油结合物联网技术与支付流程,引入蓝牙音箱,创建“闪付+语音播报”双重验证机制。客户完成闪付操作后,音箱即时播报交易金额及支付状态,确保“客户、系统、员工”三方信息同步,大幅提升了工作效率。

自助服务优化开票流程。针对企业客户的财务管理需求,六安石油全面推广数电发票,并在微信公众号中增设“自助打印”功能,配置物联网发票打印机,不仅实现发票打印电子化,减少纸质凭证的消耗,还能精准适配多样化的报销需求,优化客户的票据使用体验。



辽宁沈阳石油林盛油库员工聚在设备旁研讨节能降耗方案。 吴迪 摄



江苏南京石油玉带油库二期光伏项目助力降本增效。 程浩 摄