

贯彻落实集团公司工作会议精神 以二次创业推进高质量发展

全力打造综合能源服务商 筑牢高质量发展市场根基

编者按

集团公司工作会议提出,以二次创业推进高质量发展,构建“一基两翼三链四新”产业新格局,大力实施六大战略,突出打好六大攻坚战。坚持以市场为导向,以客户为中心,推动销售业务体制机制、商业模式系统性变革,切实提升市场竞争力。本期邀请4位销售企业领导干部,结合实际谈如何贯彻落实集团公司工作会议精神,敬请关注。



深耕主业丰富业态 加快转型释放发展活力



谢勃

紧紧围绕以二次创业推进高质量发展主题,锚定“争第一、创唯一”行业定位,加快向油气氢电服综合能源服务商转型。深耕主业,稳住油气基本盘。加速转型,构建综合能源生态。丰富业态,打造车生态增长极。深化改革,激发内生动力。

集团公司工作会议明确了公司“十五五”发展总体思路和目标任务,指出“十五五”时期公司蓄势突围、变革图强的任务十分艰巨,加快转型升级、大力提质增效、强化创新引领、全面深化改革迫在眉睫。会议结束后,浙江石油第一时间传达学习会议精神,紧紧围绕以二次创业推进高质量发展这一主题,发扬“闯”和“创”的精神,切实把“六个坚持”原则、六大战略、六大攻坚战等部署落实好,紧紧围绕构建“一基两翼三链四新”产业新格局,锚定“争第一、创唯一”行业定位,加快向油气氢电服综合能源服务商转型。

深耕主业,稳住油气基本盘。集团公司工作会议指出,要做优“三链”,以市场为导向、以客户为中心,全力提升成品油、天然气和化工品三大销售营销能力和量效水平,带动全产业链

竞争力整体提升。浙江石油深入开展专项行动,在零售方面,重点推进高质量片区建设,通过做实“一站一策”精准营销,提升核心竞争力;持续推广爱跑高标号汽油,力争年底高标号汽油零售量占比提高;用好汽服、咖啡、洗衣、第三方权益等自有综合配套服务,增加完善站点综合服务功能,打造特色服务,增强客户获得感。在直分销方面,实施“客户经理倍增计划”,打造专业化综合客户经理团队,摒弃单一油品销售思维,构建油气氢电服综合考核体系,引入末位淘汰机制。

加速转型,构建综合能源生态。集团公司工作会议提出,坚持以市场为导向、以客户为中心,切实提升市场竞争力。浙江石油坚持以“整区整县”发展为主攻方向,以公共变电站模式快速发展乡镇充电网络,大力发展轻资产模式,构建“站内站骨干网、城区服务网、重卡专用网、乡

镇补能网、目的地充电网”五位一体充电网络。截至3月15日,今年以来新增投入运营充电终端1877个,充电量同比增长114%,持续巩固新能源头部企业优势。天然气业务方面,聚焦高速公路及出入口等关键节点科学选点,加快完善车用加气网络布局,今年计划新布局LNG加气站12座以上。同时,深化与天然气分公司合作,构建多元采购体系,降低资源成本,巩固区域业务优势。

丰富业态,打造车生态增长极。集团公司工作会议提出,要发挥路网一体优势,将“车生态”“家生活”打造成为效益持续增长引擎,综合能源服务商建设取得更大标志性成果。浙江石油充分挖掘流量价值,统筹油气氢电业务转化,推进公域流量导入,突破进店率瓶颈。构建线上线下一体化汽车服务体系,打造标志性汽服中心,实现维保业务区县覆盖,并配备车生态优

秀技师。以工位产值为核心提升汽服营收,将综合汽服绩效与员工薪酬挂钩。构建硬折扣商品体系,扩大定制商品范围,提升“易捷有礼”购物体验,拓展咖啡、餐饮、洗衣等品质生活服务,构建多元化消费场景。全力做大易捷服务,努力打造重要效益增长极。

深化改革,激发内生动力。集团公司工作会议指出,要打好改革赋能攻坚战,提升公司治理水平,理顺管理体制,推进市场化经营机制改革。浙江石油坚持刀刃向内,大力推进管理部门“瘦身健体”改革,压缩管理层级、精减冗余部门。推行专业化“大岗位”设置,加快构建“小机关、大部制、扁平化”运行机制。深化联量计酬、工效联动机制,推行即时薪酬系统,合理拉开收入差距,打破“平均主义”,引导人员向经营一线流动,以体制机制深度变革释放发展活力。

(作者为浙江石油分公司代表、党委书记)

坚持价值引领 打造“综合能源+综合服务”转型样板



胡珣

坚持价值引领,以“高质量党建引领保障高质量发展”为总牵引,以“优化+转型”为路径,以改革创新为动力,深化“经营创效、业态创效、资管创效”,持续打造“网络+客户”新核心竞争力,强根基、续动能、向未来,打造“综合能源+综合服务”转型样板。

“十五五”时期是江苏石油持续推进优化转型、打造“网络+客户”新的核心竞争力的关键时期。江苏石油全面落实集团公司工作会议要求,坚持价值引领,以“高质量党建引领保障高质量发展”为总牵引,以“优化+转型”为路径,以改革创新为动力,深化“经营创效、业态创效、资管创效”,持续打造“网络+客户”新核心竞争力,强根基、续动能、向未来,打造“综合能源+综合服务”转型样板。

守正优化强根基。江苏石油通过把风险管控抓得更牢、网络基础夯得更实、布局结构做得更优、协同联动理得更顺,为转型发展蓄足底气、厚实根基。在安全生产上,推动管理向“全员覆盖、执行高效、主动驾驭、自主管理、风险共防、责任共担”转变。在合规管理上,由上到下加强延伸,由后到前加强履职,做实做深“三道防线”,建立“大

合规”管理格局;精准实施负向积分管理,完善常态化、长效化合规管理机制。在市场拓展上,巩固市场主导地位,发挥资源优势抢抓份额,坚持“以客户为中心”,以客户多元需求为出发点,为客户提供个性化、差异化、场景化的优质服务。

改革创新续动能。江苏石油持续把改革成果转化成竞争优势,把创新优势转化成发展动能。在深化转型上,“车生态”构建“店—链—生态”运营体系,打造“一站式车管家”,聚焦高频活跃客户、刚需养护客户、高价值潜力客户、场景触发客户4类重点群体,提升客户转化率;“气业务”快速拓展,聚焦沿海、沿江、高速物流干线,加快天然气路网一体建设,全面提升加注能力、通行效率和配套服务质量;“电业务”扩链强链,重点拓展“商用车+微电网+电力交易+虚拟电厂”项目,建成省内头部虚拟电厂运营商;“氢业务”布局未来,加大资源渠道整合力度,探索“制储运加”协同。在深化改革上,改革管理机

制,明晰省地县公司三级定位,聚焦下沉县域市场的开发和挖掘,逐步由“行政区划管理”向“合理半径的专业中心管理”转变;变革服务模式,推动由“行政管理导向”向“客户需求导向”的网格化、下沉式功能性改革;深化城区公司改革,综合客户经理改革;深化用工改革,推动员工跨业务跨地域流动。在深化创新上,以数智技术创新赋能运营管理,紧扣企业发展需求,构建数智化解决方案,赋能优化转型;以人工智能应用助力提质增效,研究打造人工智能应用管理平台,实现“知识分享、风险预警、客户画像”等场景应用。

党建引领向未来。江苏石油将党的建设深度融入企业治理,发挥“把方向、管大局、保落实”作用。在把方向上,江苏石油把习近平新时代中国特色社会主义思想作为根本遵循,高质量落实“第一议题”制度,注重学用转化;加强党委前置研究,科学做好顶层设计,锚定

打造“综合能源+综合服务”转型样板的战略目标。在管大局上,构建协同支撑体系,强化沟通意识,汇聚内外部合力,争取各方政策支持,高效统筹资源,创造良好发展环境;严格执行“三重一大”决策运行机制,持续深入开展形势任务教育,强化品牌意识。在保落实上,加强领导班子建设,明确“高质量发展实施方案”;坚持风清气正的选人用人政治生态,强化前瞻性统筹和系统性推进,加强后备队伍建设和高潜人才培养,储备和锻造新业务人才,为公司高质量发展提供干部人才队伍接续动能;把“三实三效”(保持务实的精神、狠抓落实的态度、事事做实的决心,强调效率的认知、紧盯效果的执行、追求效益的责任)作为推动一切工作的原则和检验标准,更好地发挥党支部战斗堡垒和党员先锋模范作用。

(作者为江苏石油董事长、分公司代表、党委书记)

发扬新时代“徽骆驼精神” 奋力推进高质量发展



查显双

深刻领会二次创业的精神实质与实践要求,坚决把思想和行动统一到党组决策部署上来,发扬新时代“徽骆驼精神”,结合企业实际,聚焦关键领域,以“闯”的精神、“创”的劲头、“实”的作风,奋力在高质量发展新征程上展现新作为、作出新贡献。

集团公司工作会议系统擘画了“十五五”发展蓝图,提出了全面开启二次创业新征程,奋力谱写新时代振兴石化新篇章。这既是集团公司贯彻习近平总书记重要指示精神、主动识变应变求变的战略抉择,也是立足新起点、实现新跨越的必然要求。安徽石油深刻领会二次创业的精神实质与实践要求,坚决把思想和行动统一到党组决策部署上来,发扬新时代“徽骆驼精神”,结合发展实际,聚焦关键领域,以“闯”的精神、“创”的劲头、“实”的作风,奋力在高质量发展新征程上展现新作为、作出新贡献。

聚焦市场攻坚与精准营销,在稳固创效基本盘上闯出新路。对于销售企业而言,稳固并扩大市场份额、提升创效能力始终是生存发展的基本盘。安徽石油把市场攻坚作为二次创业的首要战场,主动跳出舒适区,在激烈的市场竞争中勇闯新路。深化“大零售”格局,巩固终端

优势。坚持以客户为中心,动态研判市场变化,实施更加科学灵活的营销策略;在量价平衡中寻求效益最大化,通过提升服务、塑造品牌、优化会员体系增强客户黏性,实现量效齐升;推进一体化营销,释放协同效能,打破批零界限,推动资源、客户、信息共享,实现整体效益最大化。积极探索异业合作与增值服务,丰富“人·车·生活”生态圈内涵,拓展非油业务和利润增长点;强化精准施策,提升竞争优势,针对不同区域、不同客户群体,实施分类、差异化的营销策略;利用大数据和人工智能技术,深度分析消费行为,实现客户需求的精准洞察与服务的个性化推送,变“广撒网”为“精准聚”,以更低的成本获取更优的经营成效。

聚焦网络优化与战略转型,在培育壮大新动能上抢占先机。“十五五”时期,能源行业变革加速,单纯依靠传统油品销售的增长模式难以维系。安徽石油把网络价值重塑和新能源布局作为培育新动能的关键,推动拓展“第二

曲线”,加快向综合能源服务商转型。推动网络发展提质增效。坚持低成本、高质量、多元化发展原则,精准优化站点布局,重点向城市新区、交通干道、物流枢纽等潜力区域倾斜;严控投资成本,注重存量站点改造升级,通过功能复合与服务叠加,提升单站竞争力和市场控制力。加速新能源业务布局。将发展新能源摆在更加突出的位置,高效推进充电网络建设,优先在重点城市、高速公路服务区布局,并积极探索换电、氢能等业务;加快LNG站点网络布局,连点成线、织线成网,迅速提升市场占有率。深化“以服促油”生态构建,围绕车主需求,整合洗车、养车、购物、餐饮、保险等多元服务,打造高价值生态圈,通过高品质服务吸引客户、留住客户,反哺能源主业,形成良性循环的发展新格局。

聚焦改革创新与精益管理,在激发内生动力上实现突破。安徽石油坚持问题导向,向改革要活力,向管理要效益,向创新要未来,破解

制约高质量发展的体制机制障碍。以数智化赋能运营升级。深入推进人工智能、大数据、物联网等技术在经营管理各环节的应用;加快智慧加油站、智慧油库建设,实现运营管理的可视化、智能化、高效化;以数字化营销平台为支撑,构建“线上+线下”“零售+团购”一体化营销新模式,全面提升客户体验与运营效率。以机制改革驱动价值创造。优化省市公司组织架构与流程,提升响应市场速度;对省公司经营部门实行量、利、费综合考核,强化价值创造导向;落实差异化薪酬与奖惩机制,调动全体干部员工的积极性、创造性。全面推行精益管理。牢固树立“一切成本皆可降”理念,落实“过紧日子”要求;严控非生产性支出,大力盘活闲置资产和无效无效低效站点,向管理要效益;推动安全管理从“制度约束”向“文化引领”深化,培育全员自觉,筑牢风险防控底线,为公司行稳致远提供坚实保障。

(作者为安徽石油分公司代表、党委书记)

扎根市场提质增效 打造发展新优势



李宇

通过再学习、再研讨、再传达集团公司工作会议精神,统一思想、凝聚共识,画出“二次创业、奋斗有我”最大同心圆。稳增长,拼出经营业绩好势头。提质增效,拼出转型升级新局面。强引领,拼出改革攻坚好气象。

集团公司工作会议提出大力实施六大战略,突出打好六大攻坚战,吹响了以二次创业推进高质量发展的冲锋号角。辽宁石油通过再学习、再研讨、再传达,统一思想、凝聚共识,画出“二次创业、奋斗有我”最大同心圆。

稳增长,拼出经营业绩好势头。以稳油扩气为“饭碗工程”,锚定“消费达峰、份额不达峰”目标,全力推动“第一曲线”跑赢大局、稳中有升。一是深耕客户开发。坚持客户的需求就是我们的追求,将“以市场为导向,以客户为中心”的经营理念转化为竞争优势,推动传统卖产品向卖解决方案转变,构建客户至上、资源贯通、协同高效、价值共创的综合服务体系。二是稳定零售规模。抓牢机出零售量,抓好加油站“一站一策”,力争保持机出汽油销量、柴油销量和高标号汽油占比增长态

势。三是提升直分销量。资源上巩固与主营单位的互供合作,营销上深化“2+6+X”方案,向“产品解决方案+服务+价格”综合竞争转型。四是做大天然气贡献。优化客户结构与经营策略,推进LNG点供业务拓展,推进在LNG走廊辽北、辽东网点布局,持续提高天然气量效。

提质增效,拼出转型升级新局面。牢牢把握发展主动权,坚持“综合能源+综合服务+数字经济”转型方向,全力推动“第二曲线”加快拓展、有效接续。一是构建多能互补格局。充电业务加快布局“源网荷储桩、光储充检放、修赔服回收”电能商业模式,深化与发电企业合作,稳妥布局站外充电项目,试点商用重卡充换电业务,对接绿电交易市场,实现效益变现,联动发电、充电与售电业务削峰填谷;醇氢赛道稳步发展,紧跟行业趋势与车企动态,前瞻布局抢占甲醇、氢能市场应用先机。二是打造“易捷辽字号”。

门店零售构建品类、营销、运营三大创效体系,推动易捷业务由靠油“输血”支撑向自身做强反哺稳油目标转变;站外店布局多点开花,率先推出辽宁石油经验;车生态依托央地百对企业协作行动合作等项目资源,构建“五位一体”汽服矩阵;自有品牌培育大连海参、南极磷虾油等拳头产品,推进“万亩良田”项目落地,推动辽宁大米走向全国。三是建设“数智辽宁石油”。经营赋能上,以“数据+人工智能”探索智能分析与推荐场景,推动营销从“经验驱动”向“数据驱动”转型。管理赋能上,加速人工智能与RPA(机器人流程自动化)规模化应用,实现高重复场景自动化全覆盖,以“自动化+智能化”全面提升本质安全、风险防范、降本增效、资源配置水平。

强引领,拼出改革攻坚好气象。必胜的决心来自高质量党建引领,来自全面从严治党纵深推进,不断将党的政治优势转化为企业

高质量发展优势。一是淬炼过硬思路。坚持不懈党的创新理论凝心铸魂,刚性执行“第一议题”制度工作指引,深入实施“铸魂、英才、强基、聚力、清风、暖心”党建六大工程,构建完善清晰的“稳油、扩气、强服、增电、推氢”更高质量发展路径。二是锤炼过硬作风。全面压实管党治党责任,巩固拓展深入贯彻中央八项规定精神学习教育成果,持续深化巡视巡察问题整改,紧盯“四风”新动向新表现,聚焦重点领域和关键环节,压实专业部门第一道防线职责,持续涵养风清气正、干事创业的政治生态。三是打造过硬队伍。大力培养复合型人才,完善技能人才晋升体系,开展精准培训和实践锻造;推动组织架构持续精简提质,全员绩效考核刚性执行,三项制度更加见效,让“小机关、大服务、强支撑”的高效经营管理体制成为辽宁石油鲜明底色。

(作者为辽宁石油分公司代表、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,忌面面俱到、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