

## 以二次创业推进高质量发展

## 实施市场开拓战略 加快打造黄金终端

编者按

集团公司工作会议提出,要实施市场开拓战略,坚持以市场为导向、以客户为中心,切实提升市场竞争力。打好市场营销攻坚战,创新营销理念,把油品、天然气、化工品三大销售打造成黄金终端。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。

**领导干部论坛**  
贯彻落实集团公司  
工作会议精神



冯东明

认真贯彻落实集团公司工作会议精神,深刻认识到二次创业的主战场在战场,唯有以“归零重启”的心态、背水一战的勇气,向市场要规模、向改革要效益、向转型要未来,集中火力打好市场营销攻坚战,才能在能源格局深刻变革中赢得主动、赢得未来。

集团公司工作会议吹响以二次创业推进高质量发展的号角。广东石油认真贯彻落实集团公司工作会议精神,深刻认识到二次创业的主战场在战场,唯有以“归零重启”的心态、背水一战的勇气,向市场要规模、向改革要效益、向转型要未来,集中火力打好市场营销攻坚战,才能在能源格局深刻变革中赢得主动、赢得未来。

深耕市场,夯实经营发展基本盘。强化资源运作,提升市场研判能力,精准把握产销节奏;深化区域一体化协同,拓展经营品类,全力开发战略客户,强化第三方资源引入。筑牢网络根基,坚持“以融合发展低成本扩网”策略,大

## 深耕市场主战场锻造转型新动能

力推动合资合作,灵活运用轻资产等模式高效承接优质社会站点,助力市场份额提升。深化客户开发,在零售端深耕政企客户、高标号汽油客户、小额配送客户等,推动客户规模持续增长;推行城市服务核心站、综合能源基地站、销售阵地站分类定位运营,实现存量挖潜。在直分销端对客户进行地毯式走访开发,实施分类营销,不断完善客户结构与销售结构。全力开拓航煤等新业务市场,培育新的效益增长点。

深化改革,激活企业内生动能。坚决推进用工优化、考核分配、精益管理、组织建设等改革;在中小型站推广自助加油、探索“云服务+”远程监管模式,对小站实施驻站式家庭委托,持续优化用工结构,提升人均劳效;重塑业绩

导向的考核体系,实现员工收入与个人贡献紧密挂钩,充分激发全员“我要创效”的内生动力。以精益管理严控成本费用,牢固树立“一切成本皆可降”理念,将“过紧日子”落到实处;运用合资、置换等方式降低租赁成本;用足用好各项税费优惠政策,做到应享尽享;强化全链条损耗管理,加强资产经营创效,向“跑冒滴漏”要效益。以卓越生态提升便捷服务价值,打造“岭南好物”自有品牌商品,提升盈利水平;加快发展即时零售等新业态,满足客户多元化、即时性需求;推动线上线下深度融合,将易捷打造为集商品、服务、体验于一体的综合服务生态圈。

加快转型,前瞻布局清洁能源新赛道。全

力拓展LNG网络,统一规划全省网络布局,加快建设LNG加气骨干网络,今年前4个月LNG零售量同比增长400%,持续夯实广东省最大LNG零售运营市场地位。分类推进充电业务发展,在重卡充电领域重点布局港口、物流园区、交通干线终端,加快构建物流高效补能网络;在乘用车充电领域,坚持站内站外同步拓展,强化精细化运营,提升单桩盈利能力,实现量效双优。探索发展新兴业态,加快推进售电业务全省落地;紧密跟踪氢能产业发展,锁定冷链物流等示范场景;积极开展甲醇、氨等替代能源的研究与商业探索,为下一轮能源竞争做好技术储备和市场布局。

(作者为广东石油分公司代表、党委书记)



李力达

发展能源生态、商业生态、产业生态、服务生态,探索打造共生共赢、良性循环、可持续经营、协同发展的全域生态发展范式,用生态黏性留住市场、稳住份额,推动企业从单一传统经营向多元生态布局深度转型,引领行业协同进阶、深度融入地方经济发展大局,实现企业成长、产业升级、区域发展。

广西石油深入贯彻落实集团公司以二次创业推进高质量发展的要求,立足销售企业服务终端客户,紧贴市场前沿,疏通石化产业链末端的定位,发展能源生态、商业生态、产业生态、服务生态,探索打造共生共赢、良性循环、可持续经营、协同发展的全域生态发展范式,用生态黏性留住市场、稳住份额,推动企业从单一传统经营向多元生态布局深度转型,引领行业协同进阶、深度融入地方经济发展大局,实现企业成长、产业升级、区域发展。

深耕细作基本盘,能源生态不断稳固。坚守油气主业核心定位,以“零一直一分一物一网一财”六位一体互融联动工作法为抓手,持续丰富加能服务;坚持轻资产扩张与存量网络

## 拓宽全域生态边界推动产业升级区域发展

提质并重,优化县域、高速公路、水上等重点区域网络布局,前瞻布局海上赛道,深耕北部湾经济圈,坚持向海图强,全方位强化油气终端管控能力;深化市场精准研判与资源高效运作,强化直分销与零售联动、精益营销,推广自助加油、会员一体化运营,严控全流程损耗,持续降本增效。

锻造自有品牌矩阵,产业生态不断完善。聚焦“车生态、家生活、人健康”,深耕“宽类窄品、精品爆款、研产销一体化”发展路径,推动商品供给从“多而杂”向“精而优”转型。立足客户刚需与区域特色,集中资源打造高复购标杆单品,成功培育“明玺酒”“罗汉果系列茶饮”“易家香花生油”等爆款商品。组建东盟工作专班,推动易捷商品出口与能源贸易突破,扩大商业生态的开放半径,让自有品牌成为企业创新转型

“第二曲线”的坚实支撑。培育专精特新新业态,服务生态不断延伸。广西石油不断做强专业端服务,依托子公司专精特新优势培育新质生产力,驱动商业生态从“产品经营”向“服务增值”升级。深耕安全环保、检维修、技术输出等专业领域,打造销售系统首家市场化安全环保技术服务平台,拓展业务边界,构建专业化、市场化、多元化的服务生态。试点提供“一站式环保管家”外部服务,推动技术、人才、管理对外输出,从内部保障向市场化服务转型,实现营收与利润双增长。聚焦打造专精特新“小巨人”目标,对接上游科研资源,推动优质专利技术转化应用,加快“易消盾”系列消防产品市场化布局,以技术创新打造拳头产品,让专业服务成为商业生态的价值延伸极。

打造“石化里”综合体,商业生态不断扩

容。以盘活存量资产为突破口,通过场景再造、业态融合、价值延伸,彻底改变传统能源零售的单一属性,拓展商业生态的空间边界与服务维度。创新打造“石化里”商业综合体IP,把闲置油库、低效站点转化为城市消费新地标,实现商业生态从“点式服务”向“场景生态”的跨越。坚持“一市一特色、一站一策”,因地制宜推进南宁新阳、桂林九华山、钦州石化公园、贵港新华里等综合体建设,将能源补给、便利店、汽服、餐饮、休闲、文旅研学等业态有机融合,打造“一刻钟便民生活圈”的石化样板。主动拆除高墙、拥抱市场,打破封闭运营思维,对接专业机构、文旅企业、特色商户开展联合运营,通过品牌入驻、主题活动、场景引流激发商业活力,让“石化里”从能源终端变为城市美好生活空间。

(作者为广西石油分公司代表、党委书记)



李新强

深刻领会二次创业的内涵要义与实践要求,牢牢抓住市场攻坚主线,坚持以市场为导向、以客户为中心,持续锻造核心竞争力,全力以赴稳份额、拓市场、提质效,坚决打赢市场营销攻坚战,为海南自贸港建设贡献更大力量。

集团公司工作会议提出,全面开启二次创业新征程,大力实施六大战略,突出打好六大攻坚战,为推动企业高质量发展指明了方向。作为扎根海南自贸港的能源主力军,海南石油深刻领会二次创业的内涵要义与实践要求,牢牢抓住市场攻坚主线,坚持以市场为导向、以客户为中心,持续锻造核心竞争力,全力以赴稳份额、拓市场、提质效,坚决打赢市场营销攻坚战,为海南自贸港建设贡献更大力量。

加快打造综合生态,培育市场攻坚新引擎。以生态融合推动转型升级,培育多元化增长极,为市场营销注入新活力。新能源布局方面,全力推进自有站点充电桩科学布局,充分利用闲置土地建设集中充电中心,着力构建便

## 扎根海南自贸港持续提升核心竞争力

捷高效的“电生态”。门店运营方面,以便利店样板站建设为引领,深耕“家生活”场景,打造爆款商品矩阵;拓展“车生态”服务,扩大洗车、汽服门店规模,做大养护品销量,同时整合简餐、咖啡等便民服务,因地制宜打造特色综合生态场景,深化异业合作,扩大合作规模,提升客户综合体验。新兴业务发展方面,深入开展“琼品出海”行动,重点开发自有品牌商品;规划建设2家免税店,引进海外高品质日用品,打造特色消费场景;加快推进易捷商品定制化加工集采基地建设,发力电商与跨境电商,积极拓展国际业务。

挖潜零售增量市场,巩固市场攻坚硬根基。树牢“大零售”理念,统筹人财物等全要素赋能零售发展,坚持轻资产扩网思路,紧盯乡镇、园区等空白区域,根据车流流向与消费潜力优化网点布

局,持续扩大零售辐射覆盖面,确保全年汽油销量平稳、柴油销量增长。深入推进拓市行动,依托会员智慧运营系统精准拉新、促回流、挽流失;加大高标号汽油布局与大站全品号油品经营力度,通过优化夜间营业、改造潜力站点等措施,强化异常站点帮扶,推进提质稳客扩销。攻坚柴油市场,以样板站、样板片区为引领打造柴油骨干站点,配套餐饮、洗浴等增值服务提升体验;深挖海上船燃潜力,灵活施策拓份额,积极谋划保税油业务,开辟海上营销新赛道。

拓展直分销渠道,激发市场攻坚源动力。深挖终端需求,全面摸排“十五五”重点项目,地毯式走访开发用油客户,推动签约落地。直销方面,深入走访工地、矿业等,为客户提供一站式解决方案;分销方面,优化营销策略,拓展社会站与贸易商渠道,全力留住客户。建强客户

经理队伍,完善激励培训与考核机制,激活队伍内生动力,打造一专多能营销尖兵,为直分销攻坚提供保障。

做强“两气”提质效,厚植市场攻坚强支撑。一方面,聚力天然气扩量提质,加快高速公路、园区网点布局和现有站点升级改造,持续提升网络覆盖率与市场控制力;深化协同合作,加强直供资源保障,不断拓宽外部资源渠道,全力开发自有终端客户,实现量效齐升。另一方面,聚力液化气增效创效,加快40座三级门店建设布局,健全配送服务体系,以乡镇门店辐射农村液化气市场,力争实现液化气零售占比提升。完善液化气“一键订气”系统功能,推出一站式优质服务方案,提升用户体验,锁定忠诚客户,推动液化气业务高质量发展。

(作者为海南石油分公司代表、党委书记)



于海平

以“奔跑者”姿态向更高目标迈进,主动融入集团公司“一基两翼三链四新”产业新格局,筑牢成品油经营创效“基本盘”,全力投身二次创业,走好“十五五”高质量发展新征程,用一流业绩奋力谱写新时代振兴石化新篇章。

今年初,集团公司党组书记、董事长侯启军赴公司驻湖北企业调研,强调要认真落实“六个坚持”原则、实施六大战略、打好六大攻坚战,加快构建“一基两翼三链四新”产业新格局,全面激发二次创业的热情和干劲,迎难而上、锐意进取,奋力完成全年目标任务。湖北石油认真贯彻落实,筑牢成品油经营创效“基本盘”,全力投身二次创业,走好“十五五”高质量发展新征程,用一流业绩奋力谱写新时代振兴石化新篇章。

以“奔跑者”姿态向更高目标迈进。主动融入集团公司“一基两翼三链四新”产业新格局,走好走稳“以油为基、以气为助、以氢为光、以电

## 锚定目标抓有效市场创最大效益

为重、以服为要”的转型发展基层实践之路,全力构建“多能共存、多元共生、智能共享、生态共建、提质增效、开放合作”发展新格局。同时,牢固树立“以业绩论英雄、以贡献论成败”的鲜明导向,开展“两比两看、争创一流”活动,即横向比先进看对标赶超的力度,纵向比过去看自身努力的程度,做到外拓市场赢份额、内争位次夺红旗、核心创效促发展,加快实现主要经营发展指标华中领先、梯队领跑的目标。

筑牢成品油经营创效“基本盘”。在研究市场、顺应市场、引领市场上见真章,在精心分析、精细施策、精准操作上下真功,全力打通炼厂后路,强化转型支撑。抢抓三峡水运新通道建设、鄂州花湖国际自由贸易航空港打造等机遇,加强战略合作、合资合作、短租合作、品牌合作,深

化内外协同,持续拓展增量市场、整合存量市场,巩固成品油市场供应的“主渠道”地位。坚持推动数智赋能与主营业务深度融合,深化新零售等平台应用,开展站级效益评价,提高营销投入的精准度和转化率,利用人工智能构建客户价值模型,更好地满足客户需求,以综合改造助力窗口形象升级,不断提升自助加油和权益会员的服务体验,实现找优质用户、抓有效市场、做有益竞争、创最大效益。

走好“十五五”高质量发展新征程。紧跟市场化导向,以思想、组织、机制大变革,推动创新发展大提升。狠抓功能进阶行动,以网点定级提档促转打造黄金终端,以会员扩容提质引流锁定黄金资源。狠抓能效倍增行动,充换电实现“源网荷储充”一体化,易捷门店零售聚焦

售规模、创效能力倍增,易捷养车全方位拓展“洗养修护保”业务,加快建成省内头部连锁品牌。狠抓风险防控行动,统筹好高质量发展和高水平安全,坚决守住不发生系统性风险的底线。狠抓数智赋能行动,以湖北宜昌石油枝江油库率先打造全国智慧安全油库为契机,进一步联通平台、贯通应用、畅通数据,全面提升库站智慧运营水平。狠抓“三资”焕新行动,做好资源确权估值,加强资产盘活,确保资金用好控好,在助力企业高质量转型发展中实现国有资产保值增值。狠抓组织力提升行动,持续改进基层库站治理。狠抓人才强企行动,全面打造“最强大脑、最强操作、最强营销、最强服务”,让各类人才活力迸发、释放潜能。

(作者为湖北石油分公司代表、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,总篇幅控制在两千字以内。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