

## 以二次创业推进高质量发展

# 打好市场营销攻坚战 切实提升市场竞争力

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,大力实施六大战略,突出打好六大攻坚战。要打好市场营销攻坚战,采取针对性举措,大力拓市扩销增效,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。



## 大力拓市扩销增效 走好二次创业新征程

王顺江

集团公司工作会议系统擘画了“十五五”发展蓝图,提出以二次创业推进高质量发展这一主题,着力构建“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,奋力谱写新时代振兴石化新篇章。北京石油认真贯彻落实集团公司工作会议精神,坚持攻坚克难、实干担当,立足拓市扩销增效目标,凝心聚力走好二次创业新征程,确保“十五五”开好局起好步。

聚力市场攻坚,提升经营质效。集团公司工作会议指出,二次创业是面对新形势新任务作出的战略抉择。面对新能源替代加速、油品市场竞争加剧等挑战,北京石油坚持全新思维、保持攻坚姿态、树立拼抢意识,坚决打好市场营销攻坚战,重塑竞争优势,推动在网络发展上实现突破、

在市场营销上更加有效。着力强化资源统筹,提升市场研判能力,动态优化采购策略,最大限度挖掘资源创效潜力。坚持以客户为中心,不断创新营销形式,加大高标号汽油推广力度,深化会员体系建设,拓展异业合作渠道,筑牢运营管理基础。完善客户管理体系,全面升级客户服务,持续提升销量。细化网络维护措施,科学评估网点价值,制定差异化运营方案,灵活运用短租短付、品牌合作等轻资产方式,在保障网络稳定运行的基础上有效降低成本。

聚力转型发展,培育稳定动能。坚持把绿色低碳作为二次创业的鲜明底色,持续提升新业务发展质效,加快构建油气氢电综合能源服务网络。做优做大易捷服务,深化“人·车·生活”生态圈建设,稳步提升会员渗透率和活跃度,进一步优化商品结构,全力搭建“20+N”商品体系,打造差异化、高品质、高效率的商品短

阵,加快新业态培育和规模化复制,持续丰富创效站服务生态。全面提升充电业务质效,推进重点区域充电网络布局,抓实日常运营管理,深化与充电行业头部企业战略合作,开展平台直连、推进重卡充换电等业务,推动“光储充”一体化示范项目落地,及时响应微电网业务需求,推进电力交易业务,实现充电业务效益提升。稳妥布局加氢业务,积极融入京津冀氢能产业链建设,以服务场景为导向,探索轻资产合作方式,推动制加氢一体化模式试点应用,完善加氢站运营管理体系,不断提升网点运行效率和服务水平。统筹推动智能制造产业发展,保持技术先发优势,提升产品质量与服务,积极探索自身智能装备研发,着力打造销售企业智能制造工厂。

聚力管理提质,激发内生动力。以提升管理体系效能为抓手,用好改革关键一招,坚决打

通阻碍高质量发展的卡点堵点,进一步优化组织架构、精简机构设置、厘清权责边界、优化业务流程,切实提升管理效能,充分释放基层一线创效活力。深化三项制度改革,合理调整岗位编制,严格执行末等调整和不胜任退出机制,真正做到能者上、有为者有位。完善差异化考核激励机制,规范设置指标体系,实施精准定向考核,全面传导经营创效压力,深化拓展绩效考核结果应用,推动“三能”机制落地见效,调动全员干事创业的积极性主动性创造性。持续推进精益管理,深挖降本节费潜力,坚持厉行节约、杜绝浪费,强化“事前算赢”,注重投资回报,把每分钱都用在创效刀刃上。严守合规经营底线,强化重点领域风险管理,更好统筹发展和安全,为二次创业行稳致远筑牢坚实保障。

(作者为北京石油分公司董事长、党委书记,分公司代表)

## 深耕新疆勇毅创业 转型提质聚力远航

卢叶春

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。新疆石油认真贯彻落实集团公司工作会议精神,紧扣全面开启二次创业新征程战略部署,立足新疆资源禀赋与区位优势,以“全国争先进、区外当标杆”为目标,聚焦经营提效、改革破局、数智转型等方向,统筹稳固传统业务与培育新兴业态,奋力推动高质量发展迈上新台阶。

稳油增气拓市,拼出经营创效好势头。集团公司工作会议提出,要把油品、天然气、化工品三大销售打造成黄金终端。新疆石油深耕油气主业,积极开拓全域市场,以稳存量扩增量夯实经营根基。紧盯油品保供重点任务,冬储阶段统筹调配仓储资源,保障炼化企业产销后路

畅通。紧跟市场走势,动态优化库存结构,精细调度物流运输。深挖优质合作资源,深化长期战略合作关系,稳步提升油品销量。依托中国环塔国际拉力赛等赛事契机,持续擦亮品牌名片,推动高标号汽油销量大幅提升。深耕增值领域,持续优化“爱心驿站”“司机之家”“有翼驿站”服务体系,完善便民设施设备,创新打造热食送餐站点、汽车旅馆等新业态,落地即时零售、易捷养车、易捷洗衣等新项目,构建多元化消费场景。拓宽易捷商品合作渠道,推进线上线下业务融合,全力做大易捷业务,实现油非互促、双向赋能。

改革攻坚破局,激发转型发展新活力。新疆石油坚持以改革破解发展难题,借鉴先进经验,发挥区位优势,探索资源运作等新经营模式,实现主动经营、精益创效。聚焦治理体系完善,持续“瘦身健体”,精简管理架构,提升企业

现代治理水平。聚焦机制活力释放,纵深推进三项制度改革,充分调动干部员工干事创业积极性,以全方位改革赋能企业提质增效。聚焦精益管理,强化全员成本目标管理,从严控控本关口,刚性压减非生产性费用,树立全员节约创效意识,全方位深挖降本潜力。聚焦存量资产盘活,打破体制机制壁垒,通过合作开发、资产置换等方式唤醒“沉睡”资源,把低效闲置资产转化为创效新增长点。聚焦网络布局优化,坚持传统站提质增效与新增站点扩容布点同步发力,创新发展模式,通过短租联营、轻资产合作等方式拓展市场,深化与兵团、地方交通投资公司合作,因地制宜布局LNG、充电等业务,全力打好市场营销攻坚战。

数智赋能拓新域,激活多元发展新动能。紧跟能源转型趋势,新疆石油以数字化智能化建设为抓手,加大新能源、新零售等增长极培育

力度,加快向油气氢电综合能源服务商转型。聚焦新能源业务发展,加快布局重卡充电站、光伏电站,有序推进加氢站规划建设。规范售电业务运营,落地中国石化新疆首座售电中心,健全风险防控机制,参与电力市场化交易,打通电力经营渠道,同时依托先行优势,同步拓展绿电交易、储能配套等增值服务。深化数智技术应用,打通加能站、油库等光伏设备数据链路,实现公司级光伏运行“一张图”集中管控。布设洗车机智能水电表,搭建成本预警模型,对水电消耗实现精准计量、每日监控,推动洗车业务向精益化运营转型。推动零售业态融合创新,复制推广智慧门店运营模式,积极探索会员运营、直播带货等营销方式,持续开发哈密瓜、牛羊肉等新疆特色商品品牌,扎实落实以二次创业推进高质量发展的中心任务。

(作者为新疆石油分公司代表,党委书记)

## 发挥区域一体化优势 激活高质量发展新动能

向浩莲

集团公司工作会议提出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。销售华中认真贯彻落实集团公司工作会议精神,深刻领会二次创业部署要求,认清销售华中当前正处于能源结构深度调整期、区域职能加速重构期、主营业务提质增效突破期四期叠加的关键阶段,切实履行好协同创效、资源统筹、物流调度、创新赋能四大职能,充分发挥区域一体化优势,激活高质量发展新动能。

持续深化产销协同,打造敏捷高效供应链。聚焦提质增效,强化市场分析研判,科学把控产销节奏,抢抓创效窗口期,提前开展资源运作。持续关注辖区资源结构变化,深化企业协同,提升省公司、市公司一体化创效水平,筑牢经营风险防线。推动区域生产经营优化,联合

辖区产销企业,大力推进高标号汽油拓市扩销,锁定辖区内安徽阜阳、宿州新机场等航煤增量市场,稳步提升高附加值产品产销完成率。用好辖区产销企业现有储运设施,打通物流环节堵点,降低物流配送成本,推进油库铁路设施联通等优化项目,全面提升资源运行整体效能。多措并举获取低价资源,丰富采购合约模式,深度挖掘交易平台功能,引导优势资源向高效市场聚集。

加快推进精益管理,重塑低成本竞争力。立足提升价值创造能力,围绕战略支撑、预算牵引、成本管控、资金保障等方面,明确提质增效硬措施。聚焦资源运作、物流运行、采购维修、炼销协同、降本减费、票据结算等关键环节,持续挖掘全链条降本减费潜力。大力实施成本领先战略,强化全员、全要素、全流程、全周期降本,将成本指标转化为能耗、物耗等关键业务指标,实现库站成本配置最优。聚焦外包费用压

降,全面梳理公司外包业务,采取优化外委范围、优先系统内外委等举措,严控外包业务支出。持续开展全员创效,落实常态推进、定期评估、经验推广、即时激励等机制,调动全员积极性,推动质效齐升。夯实专业基础管理根基,实施油库“三基”分类定级,推动标杆变标准、示范规范、经验变制度,推动公司精益管理再上新台阶。

实施创新驱动战略,加快数智赋能。立足“4+2+N”仓储体系,深化5G、人工智能、具身智能等新技术应用,探索打造感知精准、预警智能、管控高效、协同联动的智慧安全油库,实现油库的精准化管控和智能化管理,以科技赋能油库本质安全水平提升。持续拓展北斗技术在企业的应用场景,依托巡检机器人自主定位导航功能,开展泄漏检测、管廊架位移监测等应用,推进工业管道压电陶瓷超声导波监测技术国产化应用,实施储罐一体化绿色清洗工艺,以

技术革新提升运营质效。

坚定不移深化改革,激活发展内生动力。持续完善“基本薪酬+绩效奖金+福利保障+成长晋升+荣誉表彰”五位一体薪酬福利激励体系,细化基于岗位价值、能力素质、创新创造、业绩贡献的薪酬分配办法,推动“多劳多得、绩优薪优”成为常态。扎实推进岗位胜任能力评价工作,结合公司发展需求,从基础、素质、学习、技能、执行等维度完善岗位胜任能力评价体系,为每名员工精准“画像”,梳理员工的优势与短板,有针对性地开展赋能培训,技能操作序列人员岗位胜任能力评价实现全覆盖,管理及专业技术序列员工岗位胜任能力评价工作全面启动,做到能力可评价、短板可定位、成长可追踪,构建人才成长进步的良性循环,为企业走好二次创业新征程提供强有力的人才保障。

(作者为销售华中分公司代表,党委书记)

## 聚力转型升级提质增效 奋力开创二次创业新局面

王新胜

集团公司工作会议发出以二次创业推进高质量发展的强力动员,提出大力实施六大战略,突出打好六大攻坚战。吉林石油深入贯彻落实集团公司工作会议精神,统筹发展与安全,坚守安全环保底线,以严细实恒夯实发展根基;深耕主责主业,聚焦价值创造,全面提升市场竞争力;深化党建引领,推动党建与经营深度融合、双向赋能,奋力在二次创业新征程中跑出吉林石油加速度。

坚守安全环保底线,夯实高质量发展根基。全力打好安全环保攻坚战,始终以“时时放心不下”的责任感,坚持严字当头、一严到底,构建全链条、网格化、数智化安全管理新格局。压实全员安全责任,健全从主要负责人到基层员工的各级责任清单,强化HSE刚性考核问责,确保责任

穿透到岗、落实到人,引导全员实现从“要我安全”向“我要安全”的思想跨越。建立“周跟踪、月调度、季总结”闭环机制,深化双重预防机制建设,狠抓全过程风险管控,加快推进老旧设备更新改造,从源头提升本质安全环保水平。加快推进绿色低碳转型,加大绿色基层标杆站点创建力度,深化数据质量信息化应用,以高水平安全环保筑牢企业高质量发展的稳定基石。

聚力市场营销攻坚,提升高质量发展竞争力。坚定不移打好市场营销攻坚战,统筹资源、市场、客户、服务、网络五大优势,握指成拳、协同发力,推动营销体系从规模扩张型向质量效益型转型。坚持以客户为中心,健全客户走访机制,推动服务链条向全生命周期延伸,持续巩固客户服务满意率区外销售企业“排头兵”地位,推动高品质服务成为攻坚创效的有力支撑,

实现从“需求满足”向“价值创造”的跨越。加快数字化、智能化转型步伐,深入实施特色营销活动,持续强化精准营销,将市场营销与品牌建设、创新驱动、价值创造等一体谋划、一体推进,构建全员、全要素、全流程参与的市场攻坚新格局。大力推进网络发展,聚焦填补空白、盘活存量、提质增效,以小投入、快改造、强联动,实现向内挖潜与向外扩张并举。加速充电业务系统化布局,推动易捷服务提质增效,积极探索综合能源联动和多元异业合作新场景,加快向综合能源服务商转型。牢固树立“一切成本皆可控”理念,将精益管理贯穿网络发展全链条,使每座站点都成为价值创造的增长极。持续推动资源优先向市场营销、设备运维、人才保障等一线关键环节倾斜,进一步激发基层活力和创造力,构建起上下贯通、执行有力的运营体系,为践行二

次创业战略部署提供机制保障。

深化党建引领,提升企业治理效能。坚持把提高效益、推动高质量发展作为党建工作的出发点和落脚点,扎实开展树立和践行正确政绩观学习教育,实现党建与经营深度融合、与治理有机嵌入、与效能精准挂钩。树立强化职能、提高效率、降低成本的鲜明导向,推动地市级公司改革,以体制机制优化激发企业内生动力。持续构建安全、经营、党建三网并行的“网格化”管理体系,推动多网融合、数据贯通、责任穿透,打造覆盖广泛、响应迅速、运行高效的运营网络。深入开展“二次创业、奋斗有我”形势任务教育,激励干部员工增强命运共同体意识,充分凝聚起“我与企业共成长”的广泛共识,以实干实绩奋力谱写新时代振兴石化新篇章。

(作者为吉林石油分公司代表,党委书记)



统筹发展与安全,坚守安全环保底线,以严细实恒夯实发展根基;深耕主责主业,聚焦价值创造,全面提升市场竞争力;深化党建引领,推动党建与经营深度融合、双向赋能,奋力在二次创业新征程中跑出吉林石油加速度。

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