

逆市拓销增量 顺势敢闯善为

福能物流公司厚植集采优势深耕煤炭贸易供应链见成效

近年来,福能物流公司直面煤炭市场低迷、保供煤量锐减等内外压力,深化拓展“深学争优、敢为争先、实干争效”行动,统筹实施“保供+市场”双轮驱动策略,厚植集采优势深耕煤炭贸易供应链,取得良好成效。一季度,煤炭销量248.68万吨,同比增长36.58%,为保供单位节约采购成本0.48亿元。其中,外部市场煤业务量109.26万吨,占比43.9%;节约物流运输成本235.98万元,同比节支117%。

顶住压力拓销量

一季度,受煤炭市场持续走低、下游用煤需求收缩等因素影响,该公司保障集团权属企业煤炭供应相较于往年面临“量价齐跌”的双重压力。

如何顶住压力拓销增量?该公司密切关注进口煤政策、煤炭价格指数、北港煤炭库存及船舶靠装量等行业资讯,综合分析研判煤炭市场,并加强与国能销售、伊泰、兴隆、西蒙等单位的沟通协调,争取上游采购优惠政策,协商定价机制、把好采购时点。同时,根据下游生产计划安

排,及长协煤价格政策调整动态,优化自产与外购煤配装方案,预判长协煤价格低点,向用户提供专业化采购建议,提高客户粘性,实现客户引流,新增客户10余家。客户业务量的增加反哺“以量增量”的规模效应,实现良性循环。

煤炭销量逆市增长,还得益于公司业务团队长期培养和提高“销商”,合规扩大贸易“朋友圈”。“我们基于客户需求,提供煤源适配、质价比高、物流高效的供煤方案,靠信誉品质和增值服务赢得客户信任。”该公司业务部经理薛靖丰说。

深挖潜力降费用

海运、汽运、铁路运输等物流环节在整个煤炭供应链中尤为重要。为此,该公司依托南北港口腹地优势,打造覆盖度高、港港直达的“水、公、铁、仓”多式联运物流链,畅通能源保供海上“大动脉”和到港接发货“最后一公里”。

“物流成本约占整个煤炭供应链成本的三分之一。”该公司物权部经理朱志阳介绍,经测算,“水转水”“水转公”“水转

铁”“公铁同步”等单项物流费用的差异化,可满足客户多样化选择。该公司统筹协调上中下游各环节,深挖物流中转降费潜力,尽可能缩短煤船监装靠卸、水尺计量、煤质检测等耗时,最大程度降低从北方港至省内终端客户的海运费、滞期费、港杂费等物流成本费用。

“一季度,完成采购发货审批48船,同比增长77.78%;办理货转批次137次,同比增长48.91%;发运铁路集装箱1564柜、汽车2329车。当前,跟踪在途船舶20船。”朱志阳说,在业务部和驻外办的共同努力下,首季曾取得“3天销售50万吨、2天发运1万吨、人均节支60万元”的创纪录战绩。

保持定力优管理

风险管控能力是该公司多年来保持煤炭供应链健康运营的硬核竞争力。该公司充分借助船舶定位系统、港口信息平台等智能化管理手段,以及高效的物流服务体系、完善的风险管控制度、专业的风险管控人员,对业务流程、货权转移、客商

资信、合同纠纷等风险进行超前识别和管控,并推行“一单一档”、稽核、审计等工作机制,力争确保每单业务全过程风险可控。

以此为前提,今年该公司进一步调整优化组织架构,将原驻港作业组划归驻外办,厘清业务部、物权部和驻外办的部门职能,更好发挥驻外机构的“窗口”作用。同时,树立“重实绩、重实干、重实效”的业绩导向,建立业务员到北方港轮岗制,通过“到一线经风雨、见世面”磨砺业务能力。此外,为推动党建业务融合、服务发展大局,该公司党委还将原机关党支部部分设为5个党支部,其中2个为业务口党支部,切实筑牢战斗堡垒。(李瑞)

深化“三争”行动 奋战“开门红”

企业快报

集团召开 综合板块一季度经济运行分析会

本报讯 4月17日,福建能源石化集团召开综合板块2024年一季度经济运行分析会。

会上,综合板块各企业分别汇报了一季度“开门红”完成情况,认真分析生产经营中存在的困难问题,提出了针对性的措施办法和下阶段工作重点。综合产业部通报了综合板块一季度主要经济指标完成情况。集团相关部室提出意见。

集团党委委员、副总经理周朝宝、陈文阶出席会议,并对综合板块企业下阶段重点工作提出要求:一是突出党建赋能,认真贯彻落实集团第一次党代会精神,以党建引领企业各项工作开展;二是突出提质增效,舞好销售龙头,全面提升经营质效;三是突出项目攻坚,强化项目协调推进;四是突出发展蓄能,加快布局发展新质生产力,培育新的增长引擎;五是突出难题破解,分类精准施策;六是突出风险防控,深入开展商贸业务整治专项行动;七是突出安全生产,筑牢保安全坚固底线;八是突出效能提升,统筹推进新一轮国企改革深化提升行动。

(万荔)

集团召开 电力板块一季度生产经营分析会

本报讯 4月18日,福建能源石化集团召开电力板块2024年一季度生产经营分析会。

会上,电力板块各企业分别汇报了一季度生产经营情况和“开门红”完成情况,分析面临的困难,提出下阶段工作思路及措施。集团相关部室对电力板块工作提出指导意见。福能股份对电力企业各项工作提出具体要求。

集团党委委员、副总经理周朝宝出席会议,并对下阶段工作提出六点要求:一要严格落实迎峰度夏各项任务;二要强化营销队伍能力提升;三要聚焦企业对标管理,化解企业面临的困难问题;四要围绕高质量发展目标,加快培育新质生产力;五要落实安全生产治本攻坚行动,持续夯实安全生产基础;六要平稳推进体系化建设,促进集团高质量发展。(林淳宇 林晓东 马红超)



晋江气电公司所属金井风电场积极探索“AI+技术”应用,组织员工学习和体验穿戴设备的可视化作业与远程专家指导平台技术。图为4月17日,风电场运维人员体验穿戴设备的第一视角交互功能。(林舒展 摄)

奋力书写“春天答卷”

福维公司实现一季度“开门红”“开门稳”目标

开年以来,福维公司主动应对市场形势变化,锚定目标,制订专项工作方案,全力以赴“赢战”开局。一季度,营业收入同比增长19%,出口收入同比增长55%,固定资产投资额同比增长7%,以良好答卷取得首季“开门红”“开门稳”。

逆势销售再突破

新年新气象。尽管整个维纶行业市场依然笼罩在持续低迷的市场环境中,但福维公司差异化产品业务却呈现一派火热景象。

“今年我们通过进一步拓展差异化市场,抵御了常规水溶1.5D内销成本倒挂和新增差异化产能投放市场的风险。”该公司维纶销售业务员表示。针对行业现状,该公司牢固树立以效益为中心的经营思路,及时调整营销布局,充分发挥维纶差异化多品种生产优势,组织营销人员深入一线,实时动态掌握用户需求,加强市场研判和行情变化趋势分析,不断优化产品结构,进一步打通了销售渠道,蛋白纤维、缩醛化短纤、水洗长丝等高附加值差异化产品客户得到巩固和拓展。一季度该公司维纶产品销售差异化达到42%。

与此同时,该公司加强全流程质量管理,利用质量优势和外贸自营权广开“源路”,全力拓展维纶差异化产品海外市场。一季度各维纶产品出口430吨,缓解了内销压力。

挖潜增效再发力

近期,福建炬龙拍卖有限公司公开拍卖现场,福维公司一批闲置报废设备。在12家竞买人50次竞价后,最终以64%溢价率成交,有效挖掘了废旧物资、剩余资源潜在价值,这是该公司今年增收节支工作的一幕。“只要有收益的工作,无论大小,我们都要牢牢抓在手里。”该公司财资部负责人说。

今年以来,该公司紧紧抓住成本管控要素,开出“破题良方”不断挖潜增效。生产上,利用春节大修实施80多项技改和报废更新项目,并对工艺持续进行升级优化,破除了设备和工艺短板瓶颈,维纶生产效率得到改善;管理上,重点做好原辅材料市场趋势分析,根据库存及市场供需变化择机进行大单采购,主要原材料PVA采购价格同比大幅度下降,其单耗因素影响一季度维纶成本下降45元,避免了节后PVA大幅度上涨风

险。

此外,该公司还积极拓宽增收渠道,紧抓资源盘活、闲置资产处置、排产权交易、埠外房产租金、土地租赁和专用线创收、废旧物资出售、机械外协加工等创收业务,取得各项收益867万元。

党建融入再升级

“党建工作做实了就是生产力,做强了就是战斗力。”今年以来,福维公司党委充分发挥党委把方向、管大局、保落实作用,紧紧围绕安全生产、“开门红”等工作探索更多党建融合有效途径。

一方面,该公司成立课题调研组,班子成员采取“一竿子插到底”调研方式,深入开展维纶厂终端环节落实、钙化物厂提产与降本增效、铁路专用线资产的综合利用、金牌班组建设、“三基”管理工作推广应用等10多场次现场调研,推动各项工作夯基固本;另一方面,以问题为导向,依托基层党支部实践主体,在降本增效、疏通堵点、业务拓展、减员增效、品质安全、队伍建设等方面实施8个“党建+”项目,通过党建和业务“双轮驱动”,为实现“开门红”目标提供了坚强保障。

(陈福华)