

新加坡公司 “四轮驱动” 奋力投身立功竞赛

文 | 沈沁

为贯彻落实集团公司“八个开新局”总体要求，实现“十四五”良好开局和年度生产经营目标，新加坡公司积极响应集团公司“深学党史、奋力保目标”立功竞赛活动，于10月8日下午，第一时间召开会议传达学习，第一时间动员部署，第一时间成立以首席执行官挂帅、分管领导和中层干部通力合作、各司其职的领导小组和办公室，为第四季度生产经营的顺利收官夯实了思想基础和组织基础。立功竞赛活动开展1个月以来，公司秉持“合规第一、风控至上，业绩为先、稳健发展”的经营理念，以国际贸易、业务创新、降本减费、亏损治理等四方面工作为抓手，通过“四轮驱动”，决战第四季度，奋力冲刺年度经营目标。

国际贸易充实钱袋子

受疫情影响，今年国际航线恢复缓慢，1月至10月保税航油进口量仅为86.9万吨，较2019年疫情前下降72%，以出顶进航油较2019年疫情前下降53%。在极端不利的形势下，新加坡公司迎难而上，充分利用“两个市场、两种资源”的优势，在化解国内航煤产能的同时，通过跨区航煤贸易捕捉市场机会，充分利用市场资源开展全球化贸易，立功竞赛活动开展以来共创效835万元人民币。一是开展跨区贸易，抓住北亚市场航煤货源紧张时机，抢先销售库存后再低价收储创效，开展了两船共计20万吨航煤大船跨区销售，两项措施共创效527万元；与北美公司联动，组织市场化货源优化置换韩国高闪点规格航煤供应北美实现创效41万元，利用期租船换船员空置期优化物流供应北美航煤创效32万元。二是抢抓市场航柴价差拉宽的短暂窗口期，以较高价格销售低硫煤油至海峡地区调油商，累计创效109万元。三是把握台湾中油炼厂检修复工延迟时机，精准中标3.5万吨保供航煤后，利用韩国OKYC储罐予以物流调整，创效70.2万元。

业务创新探索新路子

面对成品油出口配额缩减、内贸提货量不足、国内出口资源暂停的不利局面，新加坡公司不等不靠不要，主动创新业务模式，从市场找机会要效益，向绿色环保领域进军谋发展。一是通过普氏交易平台参与中东到亚洲的柴油跨区贸易业务创效26万元；开展从西非和北海