

“三桶油”年报公布 中国石化唯一实现利润增长

■ 本报记者 石岩

近日,中国海油、中国石化及中国石油2016年年报陆续发布,“三桶油”营业收入均出现下滑,其中,中国石油和中国海油利润出现暴跌,仅中国石化利润实现正增长。

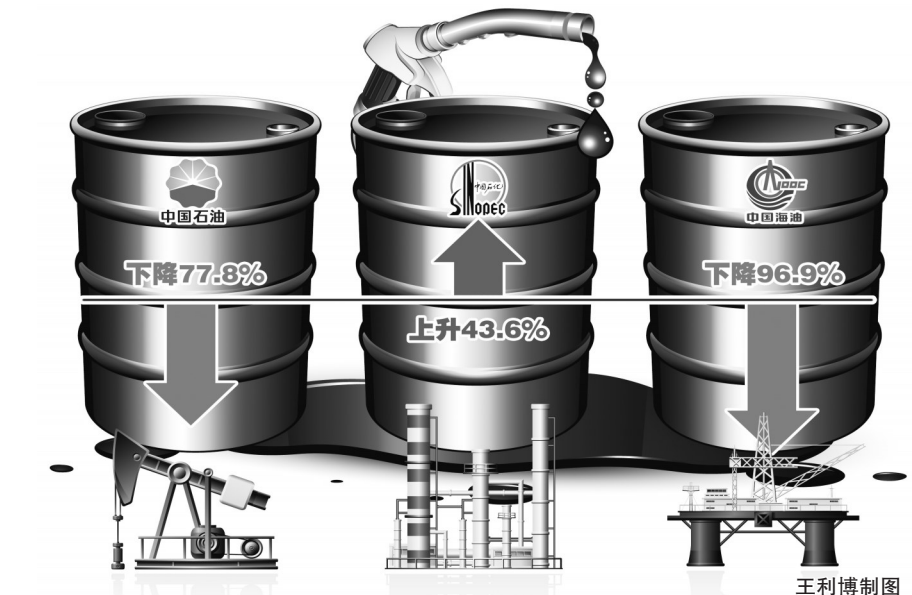
有业内专家指出,面对低油价带来的挑战,“三桶油”中,中国石化是唯一一家实现净利润增长的公司。公司的一体化优势充分显现,下游业务盈利能力强劲。其中,炼油板块盈利大幅增加,成品油销售和化工板块盈利稳步增长,有效抵御了低油价带来的冲击。

仅一家利润正增长

中国石油虽是“三桶油”中最后一个公布年报的企业,但未能出现“奇迹”:中国石油年报显示,因油气产品价格下降和销售量变化综合影响,去年中国石油实现营收1.61万亿元,同比下滑6.3%;净利润79亿元,同比下滑77.8%;基本每股收益0.04元,其董事会拟每股派发0.03801元现金红利。

中国海油发布2016年业绩报告显示,2016年公司油气销售收入为1213.25亿元,同比下降17.2%;净利润为6.37亿元,同比下降96.9%。

中国石化发布2016年业绩报告称:公司实现营业额及其他经营收入为1.93万亿元;实现经营收益为772亿元,同比上升35.9%。公司股东应占利润为467亿元,同比上升43.6%;全年现金分红总额为301亿元,为公司上市以来最高。



王利博制图

炼油业务 成最强“支点”

根据公布的业绩报告来看,中国石化主要业务板块对经营业绩的贡献差异较大。其炼油业务全年实现经营收益563亿元,同比大幅增长168.5%,实现历史最好业绩,成为公司利润的主要增长点,也成为公司2016年逆势增长的最大“功臣”。

2016年,中国石化加工原油2.36亿吨,生产成品油1.49亿吨,同比增长0.53%。其中,汽油产量增长4.4%,煤油产量增长4.6%。

纵观其他主要业务板块,对经营业绩的贡献值大小不一。

勘探及开发板块,全年油气当量产量431.29百万桶,同比下降8.6%。其中,原油产量同比下降13.2%,天然气产量同比增加4.3%。该事业部去年经营收入

为1,159亿元,同比降低16.4%。主要原因是原油、天然气价格同比下降以及原油销量减少。

营销及分销板块,全年成品油总销量1.95亿吨,同比增长2.9%,其中境内成品油总销量1.73亿吨。同时,公司提高新兴业务经营规模和效益,交易额为351亿元,同比增长41.4%。

化工板块作为中国石化重要板块之一,全年产品经营总量为6996万吨,同比增长11.3%,实现了全产全销。2016年该事业部经营收入为3351亿元,同比上升1.9%,主要归因于化工产品销量同比增加。该事业部实现经营收益为206亿元,同比增加11亿元,其也是中国石化2016年实现业绩增长的重要“支点”。

分红300多亿 创新高

据中国石化报告显示,报告

期末中国石化资产负债率为44.5%,比去年年底下降0.9个百分点,为上市以来年度最低值,财务状况稳健;期末现金及现金等价物为1245亿元,现金流充裕。

值得注意的是,综合考虑公司盈利水平、股东回报和未来发展需要,中国石化董事会建议派发末期股息每股0.17元,加上中期已派发股息每股0.079元,全年股息每股0.249元,派息率为64.6%,呈持续增长趋势;全年现金分红总额为301亿元,为上市以来最高。

2016年,中国石化注重投资的质量和效益,优化投资项目,全年资本支出764.56亿元。而2017年公司计划资本支出1102亿元,同比2016年大涨44%左右。其中勘探及开发等各个板块均有较大幅度提升,显示中国石化对2017年行业形势、投资前景看好。

深耕一线 建造楼中精品

■ 罗博 高云

作为中共党员,高级工程师,中建三局第一建设工程有限责任公司项目经理闵红平,自2001年进入中建三局一公司以来,长期从事大型项目一线施工管理工作。先后在北京奥体中心、北京土城电话局信息港、清华大学C03/C04、北京华贸中心商贸广场、北京工行数据中心、北京平谷医院、河北开元环球中心、沈阳乐天世界百货店等工程担任工长、项目副经理、项目经理,所在项目均获得所在地优质工程奖项。

在工作中,闵红平踏实肯干,能在一线的具体工作中“下沉”到底,亲自钻研。在河北开元环球中心项目实践中,他以目标管理为导向,强调计划管理,引入了流程化和信息化,最大化释放管理效能,取得显著效果。他所撰写的项目总结课题报告《基于河北环球中心的管理实践、对超大型机电项目管理模式的探索》获得了2012年全国建设工程优秀项目管理成果一等奖。在沈阳乐天世界百货店工程施工中,为解决工期紧、质量要求高、新技术应用多等问题,他在项目策划过程中做了专项创优策划,从组织机构、岗位职责、质量标准、质量管理体系、专项质量策划等各方面做了精心策划与组织,高标准地推行了机电工艺样板的实施,最终工程获得中国建设工程鲁班奖。

作为专业骨干,闵红平十分注重自身素质的提升。其编制的《非螺旋椭圆形风管施工工法》获得广西壮族自治区省级工法;论文《机电管线布置综合平衡技术的应用》发表于核心期刊《施工技术》;《自制整体式可吊装管井施工平台》、《超高层机电施工现场防盗物料中转储存单箱及其箱组》获国家授权专利;研究成果《VAV成套技术研究与应用》获得中国施工企业管理协会科学技术奖。

由于业绩突出,他先后获得北京市青年突击队、武汉市优秀项目经理、鲁班奖项目经理等荣誉称号。在中建三局一公司“争创第一”的企业精神指引下,踏实肯干、勇于创新的他将永不停歇,再创新的辉煌。

中铁五局二公司 积极开展“互联网+”

为加快创效步伐,中铁五局二公司积极开展“互联网+”活动。一是落实物资集采要求。对于纳入局集采范围的大宗物资材料,按要求上报集采计划;对于自主采购的零星物资材料,由物资分公司通过网络平台进行集采分供。二是开展设备集中租赁。选取综合实力强的大型租赁商进行集中租赁,建立供应商名录;探索建立大型设备网络租赁平台,通过网络平台进行集中租赁。三是开展办公用品集采。对公司机关办公用品进行集采分供,由物资分公司按照需求计划进行网络采购,有效降低了成本。(徐勇)

遗失声明

北京华钢技术开发咨询公司,由于管理不善,不慎将营业执照正本丢失,注册号:1101021057491,特此声明作废。

北京华钢技术开发咨询公司
2017年4月11日

(上接G01版)

商业模式的 “探路者”

除了新技术试验,“天鲲一号”还试图在商业模式创新上有所突破。

在中国航天科工集团公司党组书记、董事长高红卫看来,要发展商业航天,必须集众人之力,即将航天科工打造成一个“社会性总院、社会性总体部、社会性总装厂”。

在“天鲲一号”及此后渐次铺展的“虹云工程”里,“众筹共建”的概念被引入。它作为一种突破传统资金来源渠道的新型融资模式,在整个商业航天大局中被寄予厚望。

“商业航天是一种市场行为,需要引入社会资本。”中国航天科工集团公司二院科技发展部副部长邹广宝认为,商业

同时意味着收益和风险,众筹模式则让“自愿者们”结成利益共同体,赢则共赢、风险共担。

可口可乐公司成功注资美国卫星互联网公司OneWeb,是对商业航天领域中众筹模式可行性疑虑的有力回应:2015年底,OneWeb宣布已从多家国际领先公司中获得5亿美元融资,其中包括可口可乐公司。这让邹广宝对国内商业航天的社会融资前景信心满满。

同样为商业航天众筹模式做注解的,还有今年年初的一项大动作。今年一月份,快舟火箭首次商业航天发射成功次日,航天科工资产管理有限公司、中国航天三江集团公司与武汉市东西湖区的“湖北长江航天产业投资基金及湖北长江航天基金管理有限公司”签约,标志着商业航天最大一只基金正式成立。

而“天鲲一号”预示的商业

模式创新远不止于融资渠道:航天科工在武汉打造首个国家级商业航天产业基地“上马”,为实现卫星制造批量化、流程化而铺设的生产线,也正在紧锣密鼓的筹备当中。

挑战与机遇并存

世界范围内,商业航天是一个公认的难题。发展这一产业,不仅需要技术、研发、人才、制造等组合支撑的产业链,更需要按照市场化模式运作的商业链条。

刚刚过去的一个月里,美国和印度在商业航天领域的作为成功吸引世界目光,前者实现猎鹰9号一级火箭第三次陆地成功回收,后者则天女散花般一箭放出104星。

业内人士分析,两个国家勾勒出商业航天两个方向:一个是由创新关键要素合力推进

的高端市场,如SpaceX所做;另一个是印度正在打造的以价格和商业能力为引领的中低端市场。

国内商业航天将何去何从?

“天鲲一号”的发射只是整个商业航天发展路途中的冰山一角。它尽己所能地探索着,以便广泛用于商业航天领域的新技术模式和新商业化手段,但也面临着许多“不可抗力”的因素。

邹广宝坦言,当前商业航天发展还需要更多来自政府层面的支持,这包括政策、资金、设备、相应的体制机制等诸多方面。“单从发射场一项而言,如何建造满足商业化需求的发射场?即使有了商用发射场,如何对它们进行有效监管,以保证它们在不威胁国家公共安全的范围内活动?这都是未来面对的难题。”