



中华人民共和国成立70周年
The 70th Anniversary of the Founding of
The People's Republic of China



CPCA

辉煌七十年 石油新时代

中国石油流通行业
庆祝新中国成立70周年
70年奋斗 70个故事
(1949年—2019年)

中国石油流通协会

2019年8月





前言

榜样的力量

伟大的时代呼唤伟大精神，崇高的事业需要榜样领航。伴随着新中国前进的步伐，中国石油流通行业经历了从艰难起步到突飞猛进，再到跨越发展的伟大历程。70年，风云变幻，沧海桑田；70年，乘风破浪，漫漫求索。70年的伟大成果令人振奋；70年的辉煌成就激情讴歌。今日之中国，已然硕果累累，欣欣向荣。

站在新时代，立足新起点，回顾中国石油流通行业70年来厚重的创业历史，我们心潮澎湃，豪情满怀。每一个民族、每一个时代、每一项事业都需要有一批鲜活生动、有血有肉的优秀典型来激励人们跟随他们实现心中的梦想。榜样引领新时代，价值催生新典范。在新中国成立70周年和中国石油流通协会成立5周年之际，协会组织力量，在有关会员单位的大力支持下，编纂了《70年奋斗 70个故事》，作为对中华人民共和国成立70周年的献礼。

在70年中国石油流通行业发展的道路上，涌现出一大批为祖国、为石油事业无私奉献的优秀共产党员、岗位标兵、石油工匠、青年先锋和企业家，激励着石油人大步迈开发展的步伐，不忘初心，砥砺前行。我们将有关单位送来的近百篇先进个人和先进集体的事迹，优选出70篇故事汇编成册，与全国石油人共同分享他们的感人故事和精神情操。

“辉煌七十年、石油新时代”是由敢于有梦、勇于追梦、勤于圆梦的担当者来谱写。多年来，逐梦的石油人不甘于平庸，务实敬业的石油人从不畏惧考验。他们有奉献报国的情怀，有敢为人先的胆识，有才高识远的智慧，有攻坚克难的斗志。我们推荐给大家的70篇故事分为奉献篇、服务篇、创业篇。故事中有中共代表大会的党代表，有扎根基层边疆的加油站站长，有服务周到不辞辛苦

的销售能手，有埋头钻研精益求精的岗位标兵，还有勇于开拓不断进取的民营企业企业家。他们以时不我待、只争朝夕的责任担当，撸起袖子加油干，以不畏艰苦、不畏艰难、不畏艰险的精神品质，为全面推进改革发展、确保国家石油安全和服务广大人民群众奉献着自己的智慧和力量，激励着全体石油人在新的时代担当新使命、展现新作为。

“日月之行，若出其中，星汉灿烂，若出其里。”让我们以石油强国之梦为帆、以英模榜样之光为炬，让石油流通行业始终沿着正确航向破浪前行。为石油发展而歌，为石油榜样而颂，为实现中华民族伟大复兴的中国梦立鸿鹄志，做奋斗者，努力创造无愧于时代，无愧于中国石油流通历史的光辉篇章，朝着实现伟大梦想再出发。

中国石油流通协会
编写组

二〇一九年八月

奉献篇

奉献一直是石油从业者最显著的标签，从铁人王进喜“宁可少活 20 年，拼命也要拿下大油田”的忘我拼搏精神，到“甘愿为党和人民当一辈子老黄牛”埋头苦干的奉献精神，再到新时期大力弘扬以“苦干实干”“三老四严”为核心的“石油精神”。石油人的奉献精神无论在过去、现在和将来都在唱响着不朽的价值和奋进的华章。



永怀执著 清细如歌

——记全国五一劳动奖章获得者、党的十九大代表刘永清

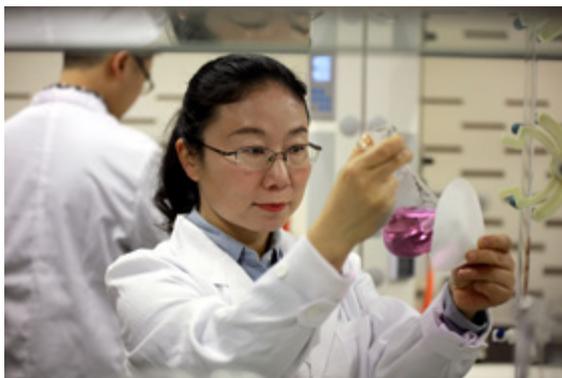
“组织给予我这么多荣誉，作为油研中心团队的一员，我感谢领导和同事对我工作的支持和鼓励，作为一个妻子和母亲，我感谢家人对我的理解和担待……在我的心里，满满的都是感激和感动，这些也是我努力工作的不竭动力，作为一名年轻的中国共产党党员，我将一如既往地在一线工作岗位上为公司的发展做出新的贡献。”——刘永清

刘永清是华南蓝天公司油研中心的化验技师。在华南蓝天公司油研中心乃至整个中国航油系统，只要有人提到化验技师刘永清，都会异口同声的说她是“为人低调，做事高效”。刘永清，果然名如其人。她总是给人一种清俗静真的感觉，脸上始终洋溢着坚定和自信的笑容。与她谈起工作，总能让人感受到她的干练与果断，而说到家庭和孩子的時候，女性的柔情和感性才从她的眼中油然而生……细柔的嗓音、细致的工作、细心的生活、细腻的情感，给我们印象最深的就是一个“细”字。

正是这个“细”，贯穿着刘永清的人生轨迹。2011年，她参加中国民航航空油料化验员职业技能大赛，在高手如林的选手中，一举取得理论知识考试、实际操作比赛、决赛个人综合成绩三项第一名，并荣获2012年“全国五一劳动奖章”。2017年，经过层层筛选，她作为一名年轻党员，又在国务院国资委系统脱颖而出，众望所归地被推选为参加全国十九大党代会的航油代表。

是起点，更是永远

“我是1993年7月由学校分配到航空油料公司的。”刘永清忆及当年的初来乍到，满脸的羞涩和自豪。“记得当年来到单位的第一天，师傅就语重心长地对我说：我们的责任就是把好油品质量关，必须严守一个‘细’字啊。”正是这句话深深触动了她：细，是底线，也是红线，更是防线！一晃25年了，作为航空油品质量管理战线上的一名老兵，刘永清的成长始终是一条直直的“细”的射线。



“严把油品质量关！”无论何时何地，都是刘永清心中坚不可摧的牢固信念。25年来，由她出具的油品质量检验报告从未出现差错，无争议率达百分之百，检验差错率为零。“细”，是刘永清工作中的主动脉。2010年的一天，在进口油全分析检验作业过程中，全部项目检验完成时已是凌晨2点，当时身为现场主任的她在全面核查所有检验结果时，发现有一个项目的检验结果虽然符合国际规格指标，但与该油品发出时的质量合格证比对，结果却差异较大。一般情况下，该批油品全分析检验已合格，批准正常接收入库也是可行的，但一贯认真严谨于“细”的工作作风，却让她打起十二分精神。她让疲惫不堪的同事先下班回家，自己则对该样品重新进行测试，在确认得出同样的检验结果后，再次用标油对检测设备进行校准，以确保检测数据百分之百精准无误。全部验证测试完成时，等待她的竟是东方隐隐泛白。

“细，虽然很累，但很欣慰。”刘永清这样说。

2012年，刘永清走上了油研中心技师岗位，将更多的热情倾注到工作中。她广泛查阅、比较、研究油品质量规则，调查、收集、融合一线现场操作反馈，对公司油品质量程序文件进行动态修订，推动完善公司油品质量制度建设；持续完善、修编油研中心质量管理体系及适航体系文件，不断优化管理流程，节省过程管理成本，中心质量管理体系的系统性、完整性及协调性获得了CNAS评审组专家的高度认可。

是执著，更是责任

作为集团公司五年的“红旗油研中心”、航油公司先进集体、华南蓝天公司先进单位，刘永清所在的华南蓝天公司油研中心业务团队有着令人瞩目的成



绩——BP 航空部全球实验室检测能力评比 2 个年度，分别荣获第一名、第二名。而作为华南蓝天公司油研中心现场主任的刘永清，一直负责协助经理管理华南蓝天公司属下各个现场的油品质量和七个分公司实验室，并致力于与华南蓝天公司油品质量管理团队的共同成长。

为了节约成本，也为了减少不必要的沟通解释，2007 年，刘永清与中心其他几名同事一起制作了《现场质量检查操作培训系列视频教程》，并下发至华南蓝天各分公司，“那是我们第一次自主策划、设计、自编、自导、自行撰写解说词、自行拍摄、自己配音解说的视频教程，过程相当‘坎坷’，光解说词就修改了七八次，配音更是反复了几十次，最终得到了令人满意的效果。”作为主力成员，她对工作效果的完美程度有着异乎寻常的执着，同时也将“细”的工作作风溶解到团队每个成员的身心里。最终，此教程以规范的操作演示，全面覆盖了现场油品质量监控的全部项目，实现了现场油品质量检查操作知识最直接、最全面的传递，有效地避免了多层培训传递导致的过程偏差，在业内受到了广泛赞誉。

2007 年至 2008 年，刘永清深入分公司生产一线，面对面培训 8 个分公司现场质量检查员 91 名，夯实了华南蓝天公司油品质量安全基础。2009 至 2016 年，作为油研中心骨干，她连续八年筹备组织“华南蓝天公司油品质量管理研讨会”，研讨会全面梳理并详细解读新版质量管理类行业标准，并与与会人员共同对典型油品质量案例剖析分享，大大提高了华南蓝天公司质量管理核心团队的专业素养及处理油品质量异常突发事件的能力，实现了团队的共同进步。2009 年起，她负责化验员业务能力考核工作，“细”是新员工在她背后对她的议论。但刘永清对此毫不介意地说：“多年的工作经验让我明白，‘油品质量检验报告要求达到无争议率百分之百，检验差错率为零’这句话的分量有多重，更懂得了这份工作要有多细，这是一份重若泰山的责任！”

连续八年，刘永清与公司油品质量管理团队一起，对公司储运系统进行全范围微生物专项监测活动，全面评估、有效防范了公司储运系统微生物污染风险，为后续监控标准的制定提供了数据支持，积累了有益的经验。

那是 2009 年，一架从广州起飞的联邦快递 Fx80 货运航班因着陆失败于东

京成田机场着火失事。事故发生后，相关部门立即封存了所有油样并发往美国进行复检，最后的检验结果证实跟她们的航油质量没有任何关系。

“那一刻，我没有一丝慌张，因为我对我们的油品质量是绝对有信心的。”刘永清依然淡定地说。我们深知，这种信心来源于每日工作中的高标准严要求，来源于每天所有检验项目数据的百分百精准无误……来源于自己始终执著的一个“细”字！

是创新，更是发展

在刘永清的办公桌上，有一份关于《航空油品质量信息管理系统》的资料，这是她带领团队人员从“细”处着手，于2017年就开始的一项技术创新研发工作。刘永清介绍说，近年来，伴随中国航油对国内机场供油业务的快速覆盖，公路油罐车作为大部分机场、特别是小机场航煤的主要运输工具，业务量开始迅猛上升，各炼厂代表处和接收库站人力资源配置不足、油罐车及其质量信息管理模式陈旧带来的安全及质量保障瓶颈开始日益凸显。创新发展，是我们做强做优做大中国航油的不二法宝。为此，油研中心技术团队本着精耕细作的原则，借助于物联网架构，采用北斗定位、手持移动终端、分布式处理技术、计算机网络技术与计算机管理系统结合，构建整个油料质量管理信息平台，可对运油车等运输工具进行全程监控，并实现质量信息及相关记录无纸化传递及管理，确保油品质量安全。目前，此项目已申报航油公司科技项目立项，开发成功后，将大大提升包括公路运油在内的各种来油模式的油品质量安全。

“油研中心的核心工作就是保障油品质量，而检验水平的完善是没有尽头的。”目前华南蓝天公司油研中心已经设立‘刘永清劳模创新工作室’。通过这一优秀的新载体，不断发挥劳模的示范引领及带头作用，促进油品质量管理团队业务素质的整体提升，为公司及全系统的发展做出新的贡献，为油研中心打造“管理创新、技术创新、学习创新、思想创新”的团队打下坚实基础。

“细”里谱写青春，“细”里践行梦想，这就是我们的刘永清，宛如清细一首歌。

中国航空油料有限责任公司 供稿



平凡的岗位不平凡的人

——记党的十八大代表吴志梁同志

吴志梁是中国航油河北分公司的普通加油工。17年前，当他刚刚成为一名航油员工，就暗暗激励自己，一定要像铁人王进喜学习。那时，他是一名只有中专文化的普通技工。17年来，吴志梁始终坚持“平凡的工作重复做，重复的工作快乐做”，他用自己不懈的努力和对工作的无限热爱，向党和人民交出了一份优异的答卷。如今，他已成长为熟练掌握几乎所有基层生产技术技能的一专多能型技师。他还是“全国五一劳动奖章”获得者、全国民航劳动模范、全国技术能手、“中央企业青年五四奖章”获得者、党的十八大代表。

求知、实践，做一名技术能手

吴志梁身上的各种荣誉、奖励，让他成为了大家眼中的“获奖专业户”。可是他自己却并不看重取得了什么样的奖项，只是简单地认为，“干工作，就一定要干到位”。他说，每当看见飞机从头顶飞过，就感到特别满足。

“成绩是属于大家的，没有领导的关心、同事的帮助和家人的支持，我根本没办法取得现在的成绩。我一直觉得其实我没干什么，就是干了份内的一些事情而已。”吴志梁口中的“份内事”就是他打了17年交道的油库供油工作。从1995年到中国航油参加工作以来，吴志梁的岗位始终没有离开过生产一线，油料保管员、地面加油员、司泵员、计量员、电工、飞机加油员……基层生产岗位的工作他几乎干遍了。17年来，他扎根基层，立足岗位，不断学习求知、反复实践耕耘，各项业务技术做到“精、专、广、宽”，真正是“干一行、爱一行、精一行”。

由于油库规模不大，人手少，因此这里的员工需要掌握设备原理、操作、维修等多项技术技能。有时油泵坏了，吴志梁就和大家一起维修，有时电路出现故障，他也出现在现场。吴志梁把每一次“份外”的工作都看作是很好的学习和



锻炼的机会。

通过多年的学习、实践，吴志梁成长为一名业务能手，技术大拿。身边同事夸吴志梁有“神功”，同样在巡库，他只要瞄一眼就能看到油泵底座上的螺丝有松动，别人听不出的异响他能听得到，别人闻不出的异味他能闻得到，他用手背感知到的设备温度，精确度接近电子测温仪。只要有他在，杜绝跑冒滴漏现象就不是问题。只有吴志梁自己清楚，他根本没有什么特异功能。一身“了不起”的功夫得益于自己仔细的观察，得益于随身携带的一个记事本。别看本子小，这是他给设备设施建立的“病例”档案，各种设备的健康状况，他可是一清二楚。

2006年，吴志梁参加了首届油料储运员技能比武大赛。这是一次让他获得荣誉的比赛，同时也是使他认识到人外有人、天外有天的比赛。面对许多以前从未见过的设备，吴志梁克服了畏难心理，凭着过人的毅力和坚定的信念朝着目标一步步迈进。顾不上汗水模糊了双眼、顾不上腰疼得直不起背脊、顾不上饥饿腹空难耐，顾不上每天仅三、四个小时的睡眠，一路走来，坚忍、耐心、执着和扎实的技术功底，帮助他最终以优异的成绩夺得了全国民航首届油料储运员技能比武大赛冠军。

2010年，河北民航迅猛发展、航班突增，分公司实行库站合一，以解决飞机加油员短缺的困境。吴志梁同志主动报名参加飞机加油员培训，成功考取飞机加油员上岗资格证，成为航空加油站同时具有内外场上岗资格的第一人，一天劳累的加油工作完成之后，他还经常跑到油库再帮同事干点什么。

“合抱之木始于毫末，万丈高楼起于垒土”。十几年来，在每一个平凡的



岗位上，吴志梁都沉下心来、潜心研究，正是凭借着在日常工作中养成的严谨细致、精益求精、甘于奉献的工作作风，使他熟练掌握了多个工种的业务技能、收获了一个个荣誉，成为工作在平凡岗位上的一个不平凡的人。

钻研、创新，做基层青年带头人

作为一名基层航油青年，在分公司的员工中，吴志梁取得的职业资格证书是最多的。他在工作中勤于思考，善于发现问题，充分发挥自己的技术特长和主观能动性，积极开展技术攻关，及时解决技术难题，消除了安全生产中存在的隐患，为实现安全生产和公司的发展做出了突出贡献。

2009年，当消防蓄水池进口阀门故障需要更换时，他发现排水时会浪费大量的水，他开动脑筋，建议改进工艺，将消防蓄水池上水管线提高并更换阀门，通过改造大大减少了排水量，为公司节约了大量的水资源。

油库变频自动化工艺多年存在缺陷，他和同事们认真查阅英文资料，研究泄压阀和电动阀工作原理，发现原有设备不能满足工艺要求，需要及时购置新的泄压阀和电动阀。最后，分公司采纳了这项合理化建议，更换了泄压阀和电动阀。设备的更新，使变频自动化系统得到完善。而这项更新改造建议每年为分公司节约能耗近3万元。

在安全管理体系建设中，吴志梁认真研究国家、民航和行业标准，依照标准对照体系的不足，及时提出合理化建议，完善SMS体系文件、管理手册和作业指导书以及整合作业记录。通过持之以恒的改进，作业流程更加细致，操作更加简化、有效。

2011年，吴志梁受组织委派担任了分公司团委副书记一职，上任第一件事，他就组织团员参观了西柏坡革命纪念馆。在鲜红的团旗下，他带领大家高声重温入团誓词，他认为西柏坡之行很重要，是给广大青年团员的洗礼，帮助广大青年建立正确的人生观、价值观。吴志梁深知河北民航在大跨步的发展，分公司也在随之飞速发展，年轻的一代肩负着分公司的未来。全方位培养后备力量，打造合格的航油铁军成了他的工作重点。

吴志梁积极落实上级团组织的工作要求，认真组织开展团员青年形势教育工作，及时传达上级工作要求，重点在使广大团员认识自身的岗位价值，扎根基层，努力做好自己的本职工作。针对青年人朝气蓬勃、生动活泼的特点，积极开展组织趣味运动会、军事野战拓展训练等文体活动，进一步增强组织凝聚力；组织义务植树活动和爱心助学等活动，增强了团员青年的社会责任感；组织开展岗位练兵和跨岗培训活动，很多青年职工取得了高级工的资格和多个岗位的岗位证书，成为一专多能的复合型员工。同时，深入开展“立足岗位、创新创效”活动，积极开展“五小”活动，油库青年员工自己动手制作的防鸟装置，解决了一段时间困扰油库安全生产的难题，得到油库领导的充分肯定。

这就是追求卓越、勇于钻研、创新的吴志梁，他是青年中的先锋军，带领青年员工用激情奉献企业。

党员、劳模，影响和带动身边的人

“我是一名党员，又是一名劳模，领导和同事们能把这么高的荣誉给我，不说别的，咱最起码也得对得起这份信任。”

吴志梁是这么说的，也是这么做的。面对日复一日枯燥重复的工作内容，他总是保持着一种激昂的工作热情。当发现消防蓄水池缺水，他马上组织人员补足消防水；发现阀门开关不灵活，他主动利用休息时间购买轴承，组织人员更换；清洗油罐时他更是冲在最前面，准备设备、排空罐底、通风置换、清洗排污，规范工作，一气呵成。每逢遇到脏活、累活、苦活，他总是冲锋在前。

当上劳模以后，吴志梁说：“以前就觉得干好自己的工作就可以了，但当上劳模后觉得不光要干好自己的工作，还要真正发挥劳动模范的带头作用，要以自己的实际行动为广大职工做好榜样。”

榜样的力量是无穷的，吴志梁以自己脚踏实地的付出和努力，影响和带动着周围的人，以兢兢业业、积极进取的工作，发挥着一名劳模的表率作用，感染和激励着本班组乃至整个河北公司的基层员工向他看齐。

吴志梁所属的党支部书记魏东淼这样评价：吴志梁同志，就是这样一个爱



岗敬业的人。他爱岗敬业，始终在心中保持干好本职岗位工作的激情；他爱岗敬业，勤于学习、善于动脑、勇于实践、敢于创新；他爱岗敬业，始终研究、抓住工作中的内在规律，完善并规范工作；他爱岗敬业，始终为公司的发展无私地奉献着……

在领导和同事们眼中，热情、乐于助人、爱钻研、喜创新……这些都是属于吴志梁的标签，在获得了诸多荣誉之后，“吴能手”、“吴劳模”等成了工友们对他的爱称，而当选党的十八大代表后，吴志梁又多了一个称呼——吴代表。

当选之后，本来就很忙的吴志梁变得更加忙碌。他一边安排好日常的本职工作，一边进行政治上的理论学习，同时寻找一切机会与所在单位的一线员工座谈、聊天，听取他们的需求、想法以及他们关心的热点、焦点、难点问题，广泛征求意见。在吴志梁看来，他是一名基层代表，最终议题的落脚点也应该落在基层，而只有多做调查研究，才能使自己的议题更加全面、科学，才能真正把基层群众的心声带到北京。

吴志梁表示，他将努力展示出新时代党员的风采，如实反映群众呼声，不辜负大家的期望，无论是在当选的五年中还是在未来的日子里，我都会自始至终地履行好一名党员和一名劳模的带头作用，继续做好本职工作，为中国航油的发展做出更大的贡献。

中国航空油料有限责任公司 供稿

扶贫攻坚路上一朵艳丽的春花

——记中国石油青海玉树销售公司驻村扶贫代表才仁吉藏

才仁吉藏，被大家称作青海玉树的“春花”，她是来自中国石油青海玉树销售分公司西杭加油站的经理。她在玉树治多县拉日村驻村扶贫已有五个年头啦。

大家可能不知道，拉日村在可可西里边缘，平均海拔4600米，全村619户1705个牧民，在面积1350平方公里的土地上世代生活，人均年收入只有2800块钱。

地处偏远，环境艰苦，没有村集体经济，水井、厕所、网络、垃圾站、学校、医院都没有，还不通车。肺结核、肝炎、心脏病、包虫病是这里常见病，对牧民来说，小病全凭自身抵抗，大病在家等死。全县只有一所中学，孩子们一长大就去放牛、放羊。

从县城到村上有100公里，刚驻村的时候，只有一间办公室，到了晚上，她就和其他四名男同事挤在这间办公室里，零下二、三十度的天气，盖上3、4床被子，身上热了，脸却冰凉，因为没有厕所，晚上还有野兽出现，她不敢喝水，只盼着天亮，找隐蔽的地方解决问题。

后来，上级公司帮助盖起了党员活动室，配了电脑、打印机，村委会算是有了固定的办公场地，彻底解决了“坐在草地上开会，靠着墙根聊天”的无奈。

她们刚驻村的工作就是尽快识别出贫困户，好精准扶贫。

看住行、看吃穿、看牛羊；聊收入、聊困难、聊愿望，是才仁吉藏和同事们的“三看三聊”法。

一步步推进，一户户“过筛子”，全村东西长180公里，南北宽40公里的地方，每户都要走到。

各小组报来的数字需要实地复核，要连夜赶到5个点，趁牛羊回圈的时候到每家每户去数。全部数完，天也快亮了，牛羊又该出圈了。她们返回村委会再录入电脑，一遍遍复核确认，就这样，一天天、一次次工作到天亮。



连续的工作劳累，使得才仁吉藏这个土生土长的玉树人，也闹高原反应了，呼吸困难、头晕眼花、恶心呕吐，陷入半昏迷状态。大家慌了，想把她送到县城，但从村子到通车的公路边还有六、七公里，同事们硬是轮流把她背到了公路边，通过过路车的帮忙，送她到了县城，在医院治疗了三天。

这次高原反应，让她对拉日村有了更新的认识，作为一名当地人连续工作也会出现高原反应。牧民整日劳动，身体要受到多么大的考验，她暗暗下定决心，一定要帮助牧民们改变现状。

走村串户、挨家核对，摸清每一户的详细情况，从她手上出去的数字没有出任何偏差。她们成为全县第一个上报核对原始数据的驻村工作队，也是唯一一个张榜公示贫困户时，没有一户牧民有异议的贫困村。

常言道“船上人不努力，岸上人累断腰”。要实现真脱贫，就得转观念、扶志气。说起来简单，做起来困难重重。有的不理解，要么闭户不见，要么离家躲开，更不用说听她们讲解政策，大多是让老人孩子面对她们。

好吧，老人孩子就老人孩子。才仁吉藏索性就帮着做家务、捡牛粪、砸冰取水，给孩子教汉字，陪孩子玩。

大家看到才仁吉藏是真心实意，心里起啦疑惑。一位老阿妈就说，我们祖祖辈辈在草原上生活，习惯了靠天吃饭，不愿意离开这里，你动员年青人进城干活好是好，但不放心啊，万一扶贫走过场，项目不长久，心血就白费了！

针对这些顾虑，才仁吉藏就和第一书记一起办培训班，给牧民讲党的政策，讲致富办法。她一会儿汉语，一会儿藏语，讲累了，就到草滩上捧一把雪洗洗脸接着讲，口干了，喝上一口熬茶继续。对于不愿走出去的年轻人，她就教他们学汉语，从一句句日常用语学起，慢慢的他们喜欢与人交流了，有的去学习“玛尼石”雕刻，有的进城打工，还有人开起了牧产品商店。牧民们从漠不关心开始变得主动起来，还向她咨询有关政策，跟她商量致富的项目，如何如何。

一位牧民的话提醒了才仁吉藏：“春花，咱们藏族有句谚语‘想吃上酥油，先要喂好乳牛’，我们不懂汉语，也不会干别的，就会放牧。如果想帮我们，能不能先帮我们管好牛羊？”

这一夜她又失眠了，但这次不是高原反应，而是高兴！是高兴地失眠啦！

说干就干，她马上向当地扶贫局汇报，请求支持。很快，村里成立了第一个“养殖合作社”，对牛羊集中统一管理，即解放了劳动力，增加了牛羊的出栏数，还减少了风险。

就这样，才仁吉藏用实际行动赢得了大家的信任。

年初，玉树遭遇近10年最大雪灾，拉日村连降暴雪，草山被积雪覆盖，牧民损失巨大。她放弃春节假期赶到村里，组织村干部，挨家挨户调查受灾情况，累了坐雪地，饿了吃方便面。带的两暖瓶水，走到半路一个暖瓶漏了，另一个因为气温太低水变凉了，只好凉水泡面，半生半硬往下咽。

又一次，才仁吉藏去最偏僻的牧民家，路上不小心陷进了齐腰深的雪窝中，爬了几次都没能爬出来。看看四周，全是白茫茫的雪，叫天天不应，叫地地不灵。那是才仁吉藏驻村扶贫以来感到最无助的时刻，仿佛全世界就剩下她一个人啦。在零下20多度的高原上，大家知道一直这么呆下去意味着什么？“我必须拼尽全力爬出去”，才仁吉藏心里念叨着并反复扒着四周的雪，手冻得失去了知觉，最终她爬出了雪窝。摆脱死神魔爪的时候，她才发现自己的双手已经流出鲜血。那一刻，她流下了眼泪。

灾情发生后，上级公司用最快速度给牧民买草料，员工们捐款捐物。路面冰冻，救灾车辆无法通过，她就一路铲雪、边推边走；村子里不通车，她们就背上草料，步行进村；原本只需一个多小时的路程用了五个小时才到，牧民们靠这些草料，度过了难关。她们还帮牧民申请了保险降低损失。

雪灾过后，经常在村里看到墙壁上有熊爪印，一些无人居住的房门被熊用前掌拍打变了形。牧民告诉她，因为下雪，熊没地方找吃的，就到牧民家里找吃的。

一次，她们去牧户家里，到门口刚想下车，同来的干部拉住了说，当心熊！她捡起一块石头朝大门砸去，“咚”的一声，屋里没有什么反应。她又砸了一下，只见一只黑呼呼的熊从房门里窜了出来，朝山坡上跑去。

才仁吉藏的心砰砰直跳，如果是她直接进去，一定会和熊来一个亲密接触，后果不堪设想。又砸了几下，确认安全，才壮着胆子进了院子。“熊出没”在这



里是常见，只是没有动画片里那么可爱。

工作越干越有门道，越干越有方向。在才仁吉藏和大家的共同努力下：村里80户牧民异地搬迁住进新房，实现了家家通汽车；村里打了30多口井，大家喝上了干净水；建起了垃圾站，每周她和环保志愿者就去草原上捡垃圾，草原更加干净美丽了；还建起了牛羊肉粗加工厂，切块、冷藏；村民们的教育观念也改变了，孩子们来到了学校，村里第一次有了高中毕业生、有了大学生；开办起了牧家乐，旅游收入连年增加……

现在，265户贫困户已全部脱贫，偏僻落后的拉日村正发生着翻天覆地的变化。

藏族有一句话，“ཅི་བཤད་ལ་མ་ཉན།ཅི་ལས་ལ་བརྟུན་དགོས།”，意思是“不听，说的是什么；要看，做的是什么”。

莫说前路多坎坷，撸起袖子加油干。才仁吉藏和她的同事们有信心为拉日村多做一些好事，更有决心完成拉日村脱贫的庄严使命，就像青海高原上的春花一样，只有经历风雨，绽放得才能更加艳丽。

中国石油天然气股份有限公司销售分公司 供稿

精彩人生闪亮在荣誉制高点

——记党的十七大代表、全国五一劳动奖章获得者龚复义

每个人都有初心，不仅念念不忘，更是砥砺前行，铸就梦想成真。龚复义就是这样的人。

龚复义是中国航油华南蓝天公司的一名老员工。初见龚复义给人最直接的印象：敦实的身材，厚道简朴，一顶平舌帽下是一张面色红润，慈眉善目乐呵呵的笑脸，洋溢着一种刚毅的霸气。平日里，因为他的风趣幽默，和蔼可亲，大家总亲切地叫他——老龚。而当谈起这位十七大党代表，全国五一劳动奖章获得者工作状态时，敬业奉献的“老黄牛”，是大家异口同声给出的答案。

“四十一年了，我感到的只有骄傲和自豪！”龚复义的话里总是流露着一种不悔的坚定。从1976年11月在部队开始接触航油工作，到1993年9月开始在张家界供应站从无到有的建设与经营，再到2011年11月被“点将”负责湖南分公司多个供应站第一线建设的监督与技术指导。四十一年来，龚复义与安全生产、与基建管理、与劳模先进都结下了深深的难解之缘。

敬业奉献 赢得最真挚的感动

“2007年10月15日，在北京参加党的第十七次代表大会，这是我人生中最难忘的一次经历。”龚复义回忆起十二年前的参会情景时，眼神里依旧闪烁着光芒，难掩雀跃与激动。而这次经历，却不仅仅只是他个人的荣誉与认可，更是中国航油全系统荣誉制高点的最初起点。

“1993年9月8日我从桂林赶到了张家界，从供应站的从无到有到安全经营管理，没想到一来就扎下了根，一呆就是十八年。”当聊起张家界供应站的变迁时，老龚充满感慨。

2003年华南蓝天公司扁平化改革，张家界由隶属湖南分公司的供应站变成了总部直管的二类分公司。在龚复义的带领下，张家界由“费用中心”变成了“利



润中心”；作为分公司经理的老龚成了华南蓝天公司第一位国资委劳模，张家界市有史以来的第三位省部级劳模。2012年，在与中国航油接轨的契机下，张家界再次从二类分公司变回隶属湖南分公司的供应站。

时光轮回，历史变迁，不变的是老龚一如既往的敬业和奉献以及留给张家界供应站的夯实基础与精神根基。

2008年9月8日，历经4个多月的努力，查阅图纸、实地测绘、沟通协商，最终取得了政府各部门、乡、镇办事处领导的支持，张家界分公司顺利办妥了土地使用权证书，这标志着张家界分公司土地使用权已完全属于中国航油集团公司。老龚的眼里满是欣慰。

2009年7月，由于油库路面损坏严重，影响油车行驶安全，供应站决定对路面进行修复。为保证工程质量，从施工队进入现场的第一天起，老龚就和施工队一起开工了。因为酷暑，工程进行了十几天后，有民工累趴下了，同时，因施工对油车进出形成安全风险，老龚将工程时间定在晚上航班结束以后和第二天早班开始之前。于是，每天晚上12点后，当加油员执行完当天最后一个航班任务后，老龚就带领着施工队开始工作，一直到第二天5点多早班加油员准备出车，就这样，一干就是一个多月。

“等崭新而结实的新路面完成时，我们驾驶员都开心地笑了，而我们的老

总却瘦了一圈。”张家界供应站加油员彭其安讲述着他记忆深处最真挚的感动。

履行使命 甘愿做大海一滴水

2011年11月，53岁的老龚被分公司“点将”来到了分公司工程指挥部，开始了基建领域的新征程。

2012年负责易家湾卸油站318项目站台建设；2013年6月至年底着手进行长输管线侧漏点检测工作；2014年3月至年底负责衡阳供应站的基础建设监督和油罐管线流程的技术指导；2015年开始负责长沙机场南北机坪加油管线改造项目；2016年10月又同时开始了邵阳武冈与永州供应站基础建设监督与流程指导工作；2018年9月，又开始了岳阳供应站建设的相关工作……在工程指挥部这张版图上的履历，被老龚的步履不停填写得满满当当。近年来新接收的每一个供应站，在建设过程中几乎都留下了老龚冲锋在前的身影。

2014年在衡阳供应站由于是机场方承建，为了保证后期交付后能正常顺利使用，分公司便派龚复义提前介入进行监督指导。可土建施工队均是当地农民，并不专业，需要手把手的交；建设期间的11个月一直都是没水没电的状态，建设用井水，施工用电需要临时拉线，住宿是租住的离现场2公里的民房，而上下班没有交通用车全靠步行。在老龚轻描淡写的讲述里，我们能隐约感到他的血液里面对困难奔涌着毫无畏惧的铁军精神。

“在武冈供应站的时候因为住在市区，离工地有8公里多的距离，也没有其他的交通工具到达，只能在一早一晚与施工队同进同出。只不过经常会错过饭点，机场也没有食堂，一整天的口粮就得靠早上从山下带点馒头，连续吃9个多月的馒头后，我感觉身体结实多了。饮用水每天上山前用2升的大水壶装满背上，可以一天管够呢。”老龚在聊起他在供应站的情况和趣事时滔滔不绝，言语间听不到一丝苦与累的不悦，脸上总是挂着温暖乐观的笑容。

当问起在衡阳11个月没电没水的日子如何熬过的秘诀时，老龚笑呵呵地说：“天热没水没电可以用蒲扇，没网没电视也没关系，正好我也没有智能手机。其实都还好啦，办法总比困难多嘛。另外，分公司领导也会经常电话关注关怀我的



生活起居，也会想办法解决我在供应站基建工作过程中遇到的各类困难，有分公司的大力支持，有组织的关心关切，再多的困难都能克服。”

一直单枪匹马，孤军作战在众多供应站前期工作中，会有觉得寂寞的时候吗？面对记者的提问，老龚依旧笑呵呵地说：“我一个老头儿，要说寂寞那就是没活儿干的时候。在衡阳的时候，下班了就呆在工地，在现场擦洗擦洗身体也是锻炼嘛。”

谈起工作，老龚总是兴奋不已。而当谈起压力时，老龚立马严肃起来，认真地对记者说：“受人之托，忠人之事。领导交代的每一件事都认真尽力做好，工作压力要自我调节。让领导放心，是我的职责和本分。”

“老龚啊，你都这把年纪了，该休息休息了，还这么拼，你以为你还是年轻人啊？”同事们出于关爱跟他开玩笑说：“带个徒弟出来，你就休息得了。”可他总乐呵呵地回答说：“我到处动动，开心，身体也好，我在武冈还长胖了哩……领导交给我的任务还没完成，我还要去岳阳供应站呢”。

老龚就是这样，当别人都渴望成为一颗晶莹的钻石的时候，他甘愿做好一块砖；当别人都希望自己成为大海的时候，他甘愿做大海里的一滴水。他用自己的实际行动践行着老一辈航油人继往开来，奋发有为的精神，将中国航油的先锋旗帜不断插在新的土地上。

不忘初心 点缀着自己精彩人生

“2017年6月12日，我去北京参加中国航油有限公司党代会，为选举中国航油有限公司出席中国航油集团公司第二次党代会的代表投上了自己圣神一票。”老龚笑呵呵地说。每当谈起2017年7月6日在北京参加中国航油集团公司第二次党代会的经历，老龚眼神里的光芒再一次划过。老龚告诉记者：“作为一名三十三年党龄的老党员，一名见证并经历了中国航油发展进程的老航油人，这是他政治生活中的一件大事。”

“就是感觉到一股正风正气扑面而来。”这是老龚对亲历集团公司第二次党代会现场的感触。“政治站位很高、总结部署全面、问题措施务实、目标思路

创新、力量凝聚增强、报告情感亲切。”这是老龚对会上两委报告最心底的认同。经过集团公司第二次党代会的精神洗礼，他又有了孜孜不倦的奋斗目标，有了继续前行的强劲动力。

任劳任怨、勤思自律、尽责担当，是龚复义对工作的态度。

爱党、护党、为党，是龚复义对党的真挚而又朴素的情怀。

不忘初心，方得始终。正如龚复义所言，从1976年正式开始接触油料工作至今，在为中国航油的发展竭尽己力，添砖加瓦的这条路上，他已经整整走了四十三年……正因他以身作则的责任感和共产党员全心全意为人民服务，安全经营管理为企业提质增效的紧迫感，工程建设为生产服务的使命感，让他不论在过去张家界分公司经理的管理岗位，还是在现今工程基建的助理调研员岗位上，都用实干做出了不平凡的业绩，用善为收获了许许多多美好的回忆，用鲜花和掌声点缀着自己精彩的人生。

这就是龚复义，一个普通而又自信的航油人，将人生的精彩闪亮在全系统荣誉制高点。

中国航空油料有限责任公司 供稿



背影

——中海油湖南销售有限公司岳阳油库人物记

我叫王峰，是一名普通的中海油员工，今年是我来到湖南公司的第五年。在我的前22年里，“海油”与我这个西北人而言遥远而美丽。2015年5月28日，离毕业还有33天，我带着几分憧憬、几分懵懂来到湖南，从“试一试”到义无反顾地扎根在这里。如果你问是什么吸引了我，我会告诉你：是他们的背影！

今天，就让我给你几个小故事，关于我，关于我的同事，关于海油……

2015年5月28日，“送清凉”的海油人

“这瓶水带上！路上喝。”匆忙中，她追上来往我手里塞了一瓶水，等我反应过来，想说声谢谢，她已经走远了。我握着水，看着她娇小而干练的背影对一直在纠结的自己说，管它离家多远，管它工作地点有多偏僻，就冲着这瓶水，冲着长沙夏日热浪里的这份“清凉”，也要去油库试试。后来我知道负责给我签合同的姑娘是杨春艳，这是海油留在我心里的第一个背影。

2015年6月3日，海油牌“除草工”

6月，南方的水草正茂，岳阳油库罐区的草坪三五天一个样。“这草啊，拔的时候要握着根部，连根拔起，不能只是揪掉叶子，拔草也是个技术活呢，一看到你拔草的样子就知道你是新来的。”艳阳高照，蹲久了起身的瞬间使人有种眩晕的感觉，我没看清他的脸，我看见他的背影，后背的衣服已被汗水浸湿了一大片，他起来又蹲下，留下一路草屑。后来我才知道，岳阳油库为降低经营成本，员工还肩负所有的“物业管理工作”，而他是当天当班计量员邓伟临，趁没有生产作业，来罐区清理自己责任区的杂草。日日夜夜，杂草长出来又被拔掉，我相信，一夜江风过后，油库每天都有一个崭新的库容，这样的库容和油库员工身上“海油蓝”工作服最配。

2015年8月2日，“健身”海油人

“我们加把劲！人多力量大！错过今晚这个休息时间，明天大家都要忙自己的工作，现在刚吃完晚饭，就当健身了！”夜灯下，他佝偻着背，背对着我，眼睛专注在手里的螺栓锡纸上，手里的活没有停。他是我们的油库主任柴锁宁，上班时精神抖擞照常上班，下班时和我们一起包锡纸干“粗活”。我看见，不管是领导干部还是普通员工，“海油人”果然不一样。后来，油库因在2000多个螺栓上包锡纸保养这一“亮点”，受到国务院安委会检查组的褒奖。

2017年12月29日，“发光”海油人

2017年12月29日凌晨5点，纠结后，我还是拨通了油库总调度马义的电话。“卸船作业已顺利结束，即将进行的后循环作业票据需要你签字确认，后循环作业是等你早上八点在票据上签字后开始还是……”他经常晚睡加班，我为打扰他休息而惭愧，说话吞吞吐吐。“你等一下，我这就下去，在油库工作谨慎是好事情。我说过的，你刚做调度，是新手，在卸船期间有任何问题，随时打电话给我”。“折腾”了近1个小时，现场流程他亲自对了，作业票据也审核完了，后循环作业在正常进行，我起身送他上楼回倒班宿舍，看到早上6点钟的太阳照在他身上，留下一片金色，闪闪发光。我在猜，冬夜里好不容易暖热的被窝又凉了，他该不会再睡个回笼觉了吧。

2018年12月29日，“暖心”海油人

“今年过年你回家过吧，我们离家近的天天能回家呢。”他说的真切又诚恳。工作中，他是我的搭档和前辈；生活中，他是我的老大哥。他叫熊志，一个在油库上班的岳阳本地人。离家两年多，他的话让我眼角湿润。这次，我看清了，他不高不帅，和其他同事一样，热浪里，艳阳中，夜灯下，冷夜里无时不在。

我想我现在有两个家，一个在大西北甘肃，一个在中海油湖南销售有限公司岳阳油库。

中海石油炼化有限责任公司 供稿



党的十九大代表是怎样炼成的

——记中国石化销售有限公司吉林延边石油分公司
延南路加油站站长金文玲

0459，对于大家来说就是一个普通的数字，但对于金文玲来说，这不仅仅是一个简单的数字，更是一个让她铭记一辈子的特殊意义的数字，因为这是她党的十九大出席证号码。

2017年5月29日，中国石化加油站站长金文玲被吉林省第十一次党代表大会高票选举成为党的“十九”大代表，在此次选举产生的37名代表中，金文玲何以高票当选？带着这个疑问，让我们一起走进金文玲和她的加油站的故事。

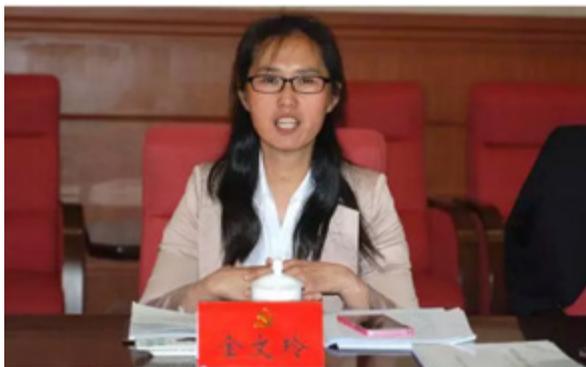
热爱本职工作 带头增量创效

金文玲出生于1971年，是一名朝鲜族共产党员，于2001年在中国石化广西玉林石油分公司参加工作。2011年7月，在中国石化区外公司正需要加油站骨干人才的时候，主动申请来到吉林延边石油分公司担任延南路加油站站长。

在金文玲眼里，加油站就是自己的家，她把精力全部投入到工作之中，每天早出晚归，节假日期间也坚持在工作岗位上。2017年5月，加油站面临人员紧缺问题，而此时正是加油站增量的好时机，金文玲自己患上重感冒，说话都吃力，但她仍然坚持早来晚走，主动编入班组跟班加油，确保加油站正常运转。

2017年，省公司新一任领导班子对加油站经营管理工作提出了更高的要求，金文玲认真学习贯彻省公司决策部署，时刻关注加油站销量变化，分析数据更细致、更科学、更严谨。

在油品销售上，她迅速行动起来，总结以往销售经验的同时，重新梳理客户群体，带领员工进机关、下工地、跑春耕用油，积极开拓市场。面对新客户，她主动打招呼，送上名片，介绍公司的优惠政策，了解客户需求，用心服务吸引客户；面对老客户，她打电话、发短信，节日早问候，变价早通知，生日送祝福，



贴心服务留住客户。她密切跟踪竞争对手的销售情况，及时向市公司反馈价格变动等相关信息，为市公司决策提供依据。

在非油品销售上，她认真学习广东公司先进经验，丰富便利店商品，改进便利店陈列，因地制宜设计购物“黄金通道”。当“长白山天泉水”刚进易捷便利店时，金文玲充分调动站内员工的积极性，大家一起想办法，加班加点布置富有创意的天泉水地堆，吸引客户眼球，取得了不俗的销售业绩。

2017年3月份开始，她利用公司燃油宝等重点商品销售政策，带头到加油现场推介商品，一言一行中都认真推行销售六要点，带领全站员工大胆开口，把“敢说、能说、巧说”变成站里的一套营销模式，5月份延南路加油站成为了分公司燃油宝销售单站冠军，金文玲本人更是成为了3至5月份分公司燃油宝站长销售冠军。在金文玲的带领下，延南路加油站在竞争激烈的市场环境中，今年上半年实现了油品、非油品双飞跃，其中油品销售同比增幅16%；非油品销售同比增幅69%。

落实安全责任 夯实三基工作

安全是加油站的第一要务，金文玲认为任何一点细节都来不得半点马虎，任何一项工作都必须认真细致，她总结出了加油站安全管理的“三部曲”。

一是保证加油站现场安全。严格执行加油站安全管理“七想七不干”和油气回收管理环保要求，严格遵守中国石化加油站安全禁令，做好日常巡检工作，及时发现、排除安全隐患，同时规范“加油八步法”、严格接卸油流程和散装汽油管理，确保加油站安全平稳运营。



二是做好应急预案演练。组织员工按照月度演练计划、重大节日前演练计划和季节特点演练计划，熟练掌握灭火器的使用、加油机紧急电源切断等技能，进行防火、防汛、防雷电、治安等预案演练，全面提高加油站员工的应急处置能力。

三是夯实基础管理工作。为进一步加强班组建设，提高员工岗位技能，坚持开展班组学习会和班组竞赛对标，推动班组间比学赶帮超。

金文玲把“7S”标准化管理与“家文化”建设相结合，主动向先进样板站学习，从整理、整顿、清扫、清洁工作开始，打造干净整洁、整齐划一的办公环境，为员工营造舒适的工作环境，为客户营造良好的消费环境。她主动关心员工的工作、学习、思想和生活，做员工的贴心人，带领全体员工以站为家，把站内布置的和“家”一样干净舒适，她觉得整洁的“家”就该保持好，温馨的“家”就该像兄弟姐妹一样相处。

助人为乐关爱他人 展现优秀品质

“有困难，找金姐”是延边分公司广为流传的一句话。金文玲在加油站工作多年，对于加油站经营管理等方面有着丰富的经验，而且她为人热心，工作中遇到困难，同事们都喜欢请教她，她都毫不吝惜的给予指导和帮助。

对于进站加油的客户，她也喜欢跟他们拉家常，微笑服务，把客户当作朋友，经常为顾客提供钳子、手电、热开水、小药箱等便民服务；遇有残疾顾客来站加油，她主动提供免下车服务；遇到雨雪天路滑车辆打滑、询问道路、失物认领等情况，她都会热情帮顾客解决问题。

在加油站，金文玲是员工的“好大姐”；在家庭，金文玲是孩子的好母亲。她一个人抚养两个孩子，遇到困难她咬牙坚持，从不主动向公司提要求。省公司党委了解到她的家庭状况，积极协调帮助她解决困难，让她坚定战胜困难的信心。正是凭借坚忍不拔的意志和顽强拼搏的精神，金文玲以脚踏实地、踏实进取的作风，在平凡的岗位上取得了不平凡的工作业绩。

2016年七一前夕，中共吉林省委组织召开吉林省庆祝中国共产党成立95周年暨第九次创先争优表彰大会，金文玲荣获全省优秀共产党员标兵称号；2017年初，

在吉林省第十一次党代会代表推荐过程中，金文玲以高票当选；经过吉林省国资委党委、吉林省委组织部多次考察，金文玲同志最终以高票当选为党的十九大代表。

在她的身上，我们看到了激扬向上、努力拼搏的精神正在新一代石油人中传承下来、发扬光大，她用勤劳无私的奉献精神默默践行着一个一线共产党员在党旗下的铿锵誓言，让我们坚信生活不会辜负努力的人。党的十九大代表是怎样炼成的？金文玲用行动作出了诠释！

中国石化销售股份有限公司 供稿



锦绣年华油站度 巾帼凤女谱新章

——记中国石化北京石油公司片区经理奚凤华

奚凤华，是来自中国石化北京石油公司通州区域 103 国道片区的经理。她所在的 103 国道片区位于京杭大运河沿线，是连接北京和天津、塘沽的一条主干道。片区的 13 座站中共有 9 座主干道站，4 座农网站。在奚凤华和片区全体员工共同努力下，油品、非油品经营管理都取得了很大的进步。2010 年，103 国道片区共销售成品油 31106 吨，完成全年指标的 108%；销售非油品 178 万元，完成全年指标的 146%；发展会员客户 7250 人，完成全年指标的 125%；销售润滑油 4242 公斤，完成全年任务的 270%。她所在的片区被中国石化北京石油公司评为“先进管理片区”，而奚凤华本人也荣获销售企业 2010 年“比学赶帮超”活动“优秀片区经理标兵”称号。下面，让我们分享一下奚凤华做片区经理的心路历程。

十年磨一剑，霜刃跃欲试

奚凤华是 1999 年来到北京石油公司工作的。至今，她还记得报到的那天，站长刘长立带着一脸真诚的笑容对她说：“小奚，欢迎你来到中国石化大家庭，能在世界 500 强的单位做事是你的福气，你要好好珍惜。”站长的话在她耳边久久萦绕，奚凤华暗下决心，一定要在这个岗位上干出个样子来！从此，小奚开始了自己的职业生涯。

在加油站，奚凤华干过 5 年的结账员和 5 年的站长。这期间，她虚心向老同志学习，认真钻研管控系统、IC 卡系统、零售管理信息系统及海信系统的使用；分析客户心理，关注周边市场动态，不断提升自己的水平。十年磨一剑，长期积累的大量业务知识，为奚凤华日后做片区经理奠定了坚实的基础。

2009 年 3 月，奚凤华通过竞聘走上片区经理岗位。新的起点，新的角色，如何取得新的突破是小奚努力追求的目标。



到了新岗位工作之初，她感觉摆在自己面前的并不是一条平坦的大道，而是一条布满荆棘的小路。首先，她对103国道片区的经营管理方式还不太熟悉，感觉工作无从下手。其次，她是新人新兵，如何融入这个团队也是一种考验。奚凤华坚信“有志者，事竟成”，只要用心思考、全力以赴，就一定能交上一份满意的答卷。

把脉抓管理，对症下药

为了掌握加油站基本情况，奚凤华对每座站的地理位置、油品出库、非油品销量、人员编制、设施设备及周边市场的竞争情况进行了调查摸底。“功夫不负有心人”，一个月的加班加点，通过这种“把脉”的方式，她掌握了103国道片区各站的第一手资料，并把这些基本情况进行了分类整理，运用“SWOT”营销理论分析出每个站的优劣势及面临的机遇与挑战，有针对性地开展工作的。

秋瑞加油站的员工年龄整体偏大，学历普遍偏低，接受新生事物的能力较差。近几年，北京石油公司大力发展会员制，运用二维码技术对会员进行充值返利。而面对没有说明书，又没有经过二维码充值专门的培训，站上的员工大眼瞪小眼，不知如何是好。“科技是第一生产力！”不能因为这个小小的改变让客户流失，于是翻出自己做的“SWOT”象限表，找到和秋瑞加油站有相同情况的觅康站、于觅路站和上店站，了解到有的员工不仅不会使用二维码充值，连最简单的POS机都不会用。如何解决这个难题呢？小奚把这几个站的员工召集在一起，手把手教他们使用这些电子设备，从如何登陆、扫码、刷卡，到如何结账，一个



一个耐心地教，员工们一个一个认真地学。为了让大家有实践的机会，她把亲戚朋友都叫到站上刷卡加油。短短一天的时间，不会用电脑的大姐会电脑了，从未用过的二维码、POS机也开始使用了，而这4个站的单日销量也从原来的20吨快速增长到30吨以上。

除用“把脉”的方式抓管理外，奚凤华还定期对加油站进行“体检”。每个月，至少到每站进行5次巡查和2次夜查，检查过程中，如果发现站容站貌、服务、安全方面的工作做得不到位，她都及时纠正和指导。时间一长，站内员工就会养成新的习惯，自然而然地提高了服务水平。

为提高夜查效果，奚凤华还时常“暗查”加油站，即到站后先不进站，而是在附近悄悄观察该站现场运营和服务情况。对存在问题的站开具夜查整改单，对服务不到位的员工进行批评教育。有时候怕整改不及时不到位，她还常在离开后半小时内再回来，每次夜查，她基本都到凌晨两三点钟才收工，无论刮风下雨还是酷暑严冬，都坚持了下来。尽管很辛苦，但当站长们都向小溪竖起大拇指的时候，她真是无比开心，还和他们开玩笑的说：“我这个插班生终于被你们认可了。”

群雄竞逐鹿，市场抢先机

103国道片区大多数加油站地理位置偏僻、过路车辆较多、顾客群体消费能力有限，加上周边还有11座系统外加油站，这些都对她们的销售工作造成了不小的冲击。

在加油站工作多年，经验告诉大家，短期内最容易取得实效的，就是和竞争对手“抢蛋糕”。为此，奚凤华密切关注周边竞争对手的价格变化，经常以顾客的身份到竞争对手加油站去暗访，员工们戏称她为“潜伏在‘敌人’视线内的‘神秘顾客’”。

位于通乡路的运政加油站与系统外的三美站只有一墙之隔。三美站经常打出“柴油直降4毛”的广告宣传牌，眼看由于对方降价，运政加油站的出库量从16吨急降至8吨，她们心里急得像着了火一样。“不能这样下去！”小溪心里暗暗想，“要找到对手的弱点”。于是，她细心观察仔细琢磨，发现自己竞争失

利的根源在这巨幅广告牌上，它像一扇门，把顾客揽入它的怀抱。“拆了这扇‘门’不就行了吗？他山之石，可以攻玉嘛！”想到这一点，小奚当即与城管部门沟通，举报系统外加油站的违规行为。这之后，很多顾客自然流入运政加油站，但通过观察发现，系统外加油站出站口总是聚集着很多出租车，“这就是商机！”于是每天深夜，她与站长们都在系统外加油站的出站口向出租车客户宣传中国石化加油卡及优惠政策。出租车司机的消费惯性很难改变，但她们从来不气馁，通过两个月的努力，共有25位出租车客户办理了中国石化的加油卡，运政加油站的日均出库量也由原来的6吨上升到17吨。

运政站的对手是违规宣传，小奚可以“有问题，找城管”。但是遇到其它问题该怎么办呢？“世上无难事，只怕有心人”，一般情况下，个人用户对几毛的差价敏感，但是单位用户对差价敏感度不高。经过调查，奚凤华了解到，位于张家湾姚辛庄村的多维国际钢结构有限公司对油品的需求较大，拿下它，就是拿下了竞争的“制高点”。该公司距系统外加油站只有0.5公里，距中国石化最近的港通站却有2公里。奚凤华坚信中国石化的品牌美誉度一定会打赢这场争夺战。于是，她带着站长多次进行走访，从一开始吃闭门羹，到后来慢慢被顾客接受，她们都没少花心思。小奚把会员卡的优势进行了小结，站在顾客的角度介绍办卡好处，让顾客感受到的是真诚的服务而不是虚假的推销。最终，她们的诚意与耐心打动了这个单位，使它成为港通加油站的固定客户。面对系统外降价的威胁，港通加油站不仅没有减量，日均量反而由原来的6吨增加到现在的8.5吨。

“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金”。在激烈的竞争中，奚凤华和她的团队经受住了一次又一次市场考验，103国道片区也连续数月在中国石化北京石油公司的“比学赶帮超”活动中被评为“红旗片区”。

以点带全面，业绩红一片

一年多的摸索，奚凤华发现了最适合103国道片区的一种工作方法就是——“以点带面、带红一片”。于是，她就把这一简单实用的方式运用到实际工作中。

拿非油品销售为例。她们片区好几个站都在村子里，由于当地小卖店价格



便宜，她们片区的非油品销售情况一直不理想。于是，小溪认真寻找农村小卖店和易捷便利店之间的“差异化”商品，最终把视线定焦在“海龙”燃油宝上。

通过观察，她发现于觅路加油站最具“海龙”销售的潜力。这个站虽然一天只有四、五吨的出库量，但这正好给加油员提供了向顾客推介燃油宝的时间；另外，该站3:2的汽柴比也为“海龙”燃油宝创造了比较好的销售环境。经过大家的努力实践，该站的销量稳步上升，2010年7月，于觅路销售“海龙”燃油宝300瓶，占片区月度总销量的40%。于觅路的销量上去了，其他站怎么办呢？

“以点带面，带红一片”。奚凤华让于觅路加油站的员工当起“换班巡演员”，在当班时与其他站员工进行换岗。实践证明这个方法非常有效，巡演员工销售业绩突出，几个小时内就能销售出十几瓶，成绩大幅提高。2个月的巡演下来，整个103国道片区的“海龙”燃油宝销售从每月400瓶，发展到每月1200瓶左右，2010年销售10283瓶，完成全年任务指标的154%。带动了非油品业务的整体销售。

舍家保经营，小家为大家

“人有悲欢离合，月有阴晴圆缺”。这些年来，奚凤华全身心扑在工作岗位上，对于自己的家庭总是关注得很少。加之，加油站工作性质特殊，7年来，她没有和家人共同度过一个除夕。老公常抱怨：“你怎么就那么忙，就不能请个假？就不能陪我妈吃个团圆饭？”她总是带着歉意告诉他：“油站的节日安全更重要，以后有机会一定给妈补上！”谁想在2010年9月，婆婆突然去世了。她再也没有机会兑现诺言，“子欲养而亲不在”的悲痛至今刻骨铭心。

2011年2月10日，女儿学校开家长会，那天正好老公在外地出差，小溪下午又要到公司开会，为了不耽误工作，她托朋友替开家长会。老师一看家长没到，还找人替着开会，一下子就火了，对她女儿说：“你妈太过分了！都开始雇人当替身了！在座的这么多妈，怎么就她忙啊？！”女儿回家后就哭了，说同学们都笑话她，说她“有一个后妈”！听了这话，小溪难过极了，心想，今年孩子生日，一定要好好给她过。女儿的生日刚好是大年初一，奚凤华因巡站凌晨才回

到家，推开家门，看到桌上的菜和上面刻有“宝贝生日快乐”字样的蛋糕丝毫未动，女儿是在等她一起过生日啊。那一刻，奚凤华泪如雨下。

走过荆棘，走过艰辛，走过喜悦，走过欢笑，走过无数个不眠之夜，十年磨一剑，奚凤华一片丹心书写着对中国石化的赤诚，她将继续努力奋斗，与石化的兄弟姐妹们一起“为石化品牌增辉，为首都发展加油”！

中国石化销售股份有限公司 供稿



谁说湘女只多情

——记中国石化湖南张家界石油分公司

非油品业务部主任符春晖

符春晖，是来自中国石化湖南张家界石油分公司非油品业务部的主任。张家界虽然山水风景美甲天下，但因地处湖南湘西地区，经济社会发展比较落后。张家界公司也是湖南省石油公司最小的地市公司，只有在营加油站 38 座，而且其中 20 多座油站地处偏远的农村乡镇，非油品市场消费能力相对较小，经营条件“先天不足”。2008 年，从事了 14 年业务、零管工作的符春晖，临危受命改行负责公司非油品经营管理。2010 年以来，在总部大力开展的“比学赶帮超”活动的鼓舞激发下，符春晖带领公司非油品战线上的同志们不畏难、不等靠，争第一、扛红旗，推进公司非油品经营实现了跨越式发展，营业额从 2008 年的 60 万元增长到 2009 年的 400 万元，2010 年又猛增到 830 万元，完成全年任务的 151%，年度综合考核排名湖南全省第一，获非油品先进地市公司一等奖。回顾走过的历程，符春晖深切感受到：非油品经营之所以能不断取得好成绩，除了实干、苦干加巧干外，更重要的是总部开展的“比学赶帮超”活动为企业的经营插上了腾飞的翅膀。都说湘女多情，让我们一起分享符春晖的多情之路。

“比”是带领团队始终保持进取状态的秘诀

思路决定出路，定位决定地位，态度决定高度。符春晖作为一名地市公司机关非油品经营管理的负责人，虽然无官无职，但她深感肩负的责任重大。从某种程度上来说，负责人心目中定位的高度决定了公司非油品业务发展的高度，负责人的精神状态影响着公司从事非油品经营全体员工的状态。为此，从担任公司非油品负责人那一刻开始，符春晖就牢牢把握住一个“比”字，暗下决心要和大公司一较高下。2008 年和 2009 年，张家界公司抓住总部积极倡导发展非油品业务的时机，面对公司地处经济欠发达地区、非油品消费市场发育不成熟等困难，

迅速转变观念，充分发挥“先行先发”优势，大力开展非油品业务，取得了一定的成绩，经营业绩站在了全省系统的前排。2010年，在总部和省公司的大力推进下，各个地市公司纷纷加大非油品经营力度。面对百舸争流、千帆竞发的竞争态势，符春晖又始终坚持对标先进，分析对比各个公司的经营数据，将全省系统乃至全国各项指标最先进的数据记录在自己工作笔记本的第一页，时刻提醒自己不忘对标、勇于追标。她结合公司实际，制定了“营业额增长扛红旗，规范管理争一流”的目标，决心从提高单店营业额增长入手，打造精品店，赛出自己的特色。为激发加油站员工开展非油品经营的积极性，符春晖以总部和省公司大力开展的“比学赶帮超”活动为抓手，积极打造“比”的平台，营造浓厚“比”的氛围。首先，符春晖按照吨油销售额合理确定任务，分别核定县片区和市公司本部的吨油营业额任务，既照顾各门店的发展基础，又给大家一个明晰的任务计算方法；然后制定月度、季度、年度评比办法，每月评选最佳便利店营业员、重点商品销售状元、最佳片区、最佳门店等，同时在每座加油站或便利店悬挂“比学赶帮超”光荣栏，及时通报每月的评比情况，张贴最佳营业员、销售状元的照片，并且给予一定的物质奖励。全年下来，明星员工月收入可达2000多元，通过这种精神和物质双重激励的方式调动了员工主动热情推销非油品的积极性。

常言道“喊破嗓子不如做出样子”。为了引导大家在非油品经营上始终保持进取的状态，符春晖和非油品部门的同事们，除完成机关日常繁重的管理任务外，还积极主动投身到推销中去。记得宁夏枸杞到货的第一天，符春晖就和部门员工到公司每个科室推销，短短一个小时就卖出了50多包特优级枸杞和一件礼盒装。还有每次参加一些户外活动中，符春晖都自带免水洗手液给驴友介绍试用，有一次居然推销了60多瓶免水洗手液，超过所有门店该产品一天的销售额。2010年，符春晖和部门员工一年的销售额达到了50多万元，抵得上一座较大门店的年销售额。同时，非油难，难在规范管理。为了实现“管理争一流”的目标，2011年年初有段时间，符春晖天天思考怎么样规范管理，一有空余时间就忙着写制度流程，每天工作时间都在12—16小时以上，常常写着写着就在椅子上睡着了。父母看了心疼不已，多次劝她说：“非油品又不是你一个人的事，何必这样辛苦？”



她说：“领导这么信任我，把这么重要的业务交给我，不干好能行吗？”

“学”是带领团队不断进步的阶梯

俗话说：要给别人一碗水，自己就必须有一桶水。对于符春晖来说，非油品是一项全新的业务，当公司领导将这个担子交给她的时候，她也感到压力很大。要更好地指导基层员工开展业务，自己必须迅速从“门外汉”变成“行家里手”。这样，除了日常工作，符春晖又给自己增加了一项学习的任务。于是，从不喜欢逛超市的她成了超市的“编外员工”，挑选商品是借口，学习“门道”才是重点。有一次，为了收集酒类信息，符春晖在白酒架前呆了三个小时，被服务员当成了可疑对象，寸步不离地跟在后面，弄得她只好买了一推车的酒类样品回家，结果全家人看着满车的酒，哭笑不得。还有一次，好不容易和家人一起散散步，突然看见路边一个小店和农村店差不多大，生意却不错，于是钻进小店，以挑挑拣拣之名，行讨教“秘诀”之实。家人在外等了半天，感觉久等无望，气得一个人回了家，还给她一个“非油疯子”的绰号。

自从担任非油品负责人以来，符春晖的手提包里随时带着照相机，外出开会或者培训的空余时间，逛非油品便利店成了她最大的“爱好”，别的店有什么好的销售思路、好的产品、精巧的商品陈列方式，她都会用心记下来，用照相机拍下来，三年来累计拍摄了几万张便利店照片。全省系统哪家地市公司非油品经营开展得好，她就千方百计利用开会或出差的机会主动前往“取经”，譬如在衡阳学习时，符春晖发现他们门店的货物特别丰富，城区站基本上都有500种以上，还有土特产。回去后，就集中精力调整商品结构，增加种类、细分小类，给门店提供了800种左右的商品，要求本部城区站和县片区精品店在两个月内必须把品种调整到500种以上。她还根据每个站的特点，突出特色商品，逐步增加新产品，在城区站引进了土特产专柜，增加日用品品种，男士用的剃须刀、沐浴露，女士用的洗面奶、化妆品，日用的酱醋厨房系列，还摆上了张家界小吃、茅岩莓茶等土特产。看到郴州公司卖漂亮的娃娃等装饰品，她们也进了一批装饰品，把门店装饰得生动活泼，结果客人都比较满意，连续三批货卖空，毛利率也高，让大家

喜出望外。湖南销售公司的非油品营销理念和品位一直很先进，每次到长沙，符春晖都要向该公司的非油品负责人专门“请教”，学习他们的理念，还利用各种空余时间，逛遍了该公司的便利店，学习他们好的销售思路和精巧的商品陈列方式，搜寻热卖的好商品，琢磨怎么用到自己的门店。就是这种孜孜以求的学习精神，让他们虽然地处较为闭塞的山区，但在非油品经营的思路和方法上却始终保持着开放和“先进”。

“帮”是撬动经营全面增长的杠杆

非油品经营难，难在观念的转变。记得公司非油品经营刚开店时，由于加油站人员本来就少，还要分出人手来打理便利店，员工思想上普遍有抵触情绪，经营局面迟迟打不开，供应商第一次送货，县片区就有很多站拒收。作为公司非油品经营负责人，符春晖看在眼里，急在心上。为了帮助大家解决思想认识问题，她搭乘供应商的车下站，和有情绪的站长面对面进行沟通，直到把他们的思想工作做通。随着先开起来的店效益还不错，员工也得到了实惠，其他站长每月看着别的油站拿了奖励，坐不住了，争着嚷着要开店。大家开店的积极性高了，为了帮助加油站更快地进入角色，尽快地掌握非油品经营的基本技能和知识。每次开店，符春晖都带领机关部门三四名员工开展机关帮基层，深入到每一座加油站，自己动手装货架、摆商品、打标签，进行现场培训，教站长和员工怎样进行售卖。为了节约配送费用，他们经常开着零售督查车一跑就是7、8座站，常常深夜或凌晨还在大山里的公路上赶路。漆黑的夜晚、崎岖险峻的山路、盼望着安全回家的急切心情交织在一起。为了排解这种疲劳和恐惧，她们常常一起大声歌唱。就是凭借这样一股冲锋一线的干劲，他们在短短一周内连开18家店，为扩大经营打下了坚实的基础。

随着公司非油品经营不断扩大，由于起步时间不一样、门店改造阶段不一样，县片区之间发展不平衡的矛盾显现了出来。符春晖深刻认识到，作为业务负责人，只有将那些短板拉长，才能确保公司整体经营不断做大做强。她通过仔细分析各个站点的发展数据，发现目前月营业额在5—6万元的门店最初营业额都只有几十元、几百元，通过硬件的升级和软件的完善，营业额才逐步上升。于是，她又



将帮扶重点放在起步较晚、小站多、分布广、潜力大的县片区上。她及时请示公司领导和上级部门，为这些片区增加专用配送车和专职配送人员，解决了门店经营的现实困难。她还积极深入片区和站点，与片区经理和站长们沟通，告诉他们怎么去理解非油品业务，通过哪些方法可以提升门店销售额，在当年的考核中可以拿到哪些奖励，有哪些红旗等着大伙去扛、去拿，激发他们开展非油品业务的积极性。同时，她还积极推行片区交叉学习，各个门店结对子，实行互帮互助，互通有无，大家在这种帮助中交流了方法，增强了共同推进非油品发展的决心和信心，促进了经营销售。譬如慈利片区，2009年只有几个站完成非油品经营任务，大部分站被扣了工资，大家反应较大。2010年通过开展帮扶活动，她们为慈利片区加了“一把火”，当年四月份，该片区就打了一个漂亮的翻身仗，单站任务完成率从25%上升到了95%，年底超额完成了全年任务。

此刻的符春晖，回首心路历程，艰难与困苦一色，汗水和泪水齐飞。非油品经营管理部门经常被人戏称为“非人部门”。因为人手少、事情繁、没有规律，加班成了“家常便饭”。特别是开店和盘点的时候，经常集体加班。作为该项业务的负责人，符春晖当然要带好头，因此常常没有时间照顾家里。儿子刚读书时，她甚至不知道孩子的教室在哪里。有一次，父母旅游去了，老公又要出差，打电话叫她记得去接儿子，可她一直在加油站处理业务竟然把这事完全忘了。第一次，老师笑着把孩子送回了家，但这样的错误她竟然一周犯了三次，最后连老师都有点不耐烦了，在送回孩子后说：“哪有你这样当母亲的，再忙，接孩子的时间总还有吧。”儿子也很委屈地问她：“为什么妈妈记性这么差，把我都给忘了？”她听了鼻子一酸，差点大声哭出来。一份耕耘，一份收获。在“见红旗就扛、有第一就争”的“比学赶帮超”精神激发下，符春晖和她的同事们成就了自己的梦想与激情。但今天所有的荣誉都已过去，未来永远是空白的写字本。新的一年，总部“比学赶帮超”的号角再次响起，她们决心一如既往，无怨无悔，争当新一轮的红旗手、排头兵，为中国石化非油品的发展继续努力奋斗。

迎挑战 抓机遇 奏成凯歌

——记中国石化上海石油分公司润滑油客户经理陈成凯

陈成凯，是来自中国石化上海石油分公司的一名润滑油客户经理。上海作为国际化大都市，历来是国内外润滑油品牌的必争之地，而且市场竞争早已呈现出白热化状态。作为上海石油润滑油中心销售部的经理，陈成凯面对的是中国石化“长城”品牌与国外知名品牌的一场激烈较量，是在竞争对手的层层包围中不断寻求突破的一道营销难题。2010年，中国石化总部开展了“比学赶帮超”活动，上海石油公司的客户经理们你追我赶，迸发出了前所未有的工作热情，小陈和他的同事们密切合作，奋勇争先，先后拿下了上海电气重型装备部、上海公交、海博出租、大众出租、强生出租、沪东船厂、江南船厂等一系列大客户，使得大客户的销量从2009年的9000多吨增加到2010年的1.5万吨，增长67%，呈现出船用油、车用油和工业油齐头并进的良好局面。下面让我们一起分享，陈成凯在润滑油销售工作中迎挑战、抓机遇、奏成凯歌的几点体会。

润滑油客户经理要有不服输、不放弃的精神

润滑油销售业务，最难的是品牌替代工作，尤其是大型集团客户，轻易不会改变用油习惯，而对其采购人员而言，品牌替换的成败与否直接关系到企业生产的安全稳定运行，采购人员要承担很大的风险，甚至影响到个人的切身利益。因此，品牌替换一次成交的概率非常低，一个中型项目的跟踪时间一般不会少于两个月，而做成一个大项目甚至需要多年持之以恒的跟踪。

2008年初，陈成凯接触到了一家大型终端客户——沪东中华造船厂，该客户主要生产军用船舶，年使用润滑油在上千吨，采购的是其它品牌的40CD高碱值船厂专用油。通过辗转的关系，小陈终于和对方的采购人员取得了联系，向其推荐了长城40CD润滑油。对方采购人员说：“我厂现在采购的40CD对碱值有特殊要求，供应商是专门为我们定制调配的，我们厂已经把它当作配套产品看待，



前几年你们公司其他客户经理已经来过，最后都说做不了。”

对此，陈成凯没有采取简单的放弃态度，而是去寻找做不了的原因和解决的办法。通过与上游生产企业的沟通，小陈得知虽然长城润滑油是严格按照配方生产的，不可能为某个客户单独调整某项指标，但是，却可以从产品选型的角度向客户推荐长城 4012 船用油，这样不仅可以满足客户的碱值要求，而且其它指标比 40CD 更加优异。当陈成凯满怀希望的把这一信息告诉对方采购人员的时候，却遭到了断然的拒绝。他们说：“40CD 这个产品是 20 年前国产化时就确定好的，4012 船用油？我们从来没有听说过，不可能使用的。”

面对挫折陈成凯没有退缩，此后的几个月他几乎天天都泡在厂里，让对方采购人员感受到了小陈的诚意和决心。终于对方采购人员向他透露了一个重要的信息：“沪东中华造船厂造机所是产品选型的权威部门，长城 4012 船用油只有被写进造机所采购产品目录清单，才有希望被采购部门选择”。

获知这一重要信息后，陈成凯马上组织了长城润滑油技术专家与沪东中华造船厂造机所的技术交流会，争取让造机所把长城 4012 船用油列入采购产品目录。但是偌大的会议现场造机所只派了 2 名助理工程师参加，丝毫没有技术交流的愿望。对此，小陈毫不气馁，2009 年、2010 年他又组织第二次、第三次技术交流会，从产品命名、产品质量到指标控制的意义向对方进行更加详细耐心的说明，但是，对方却不置可否，仍然没有表示愿意接受我们的产品。有的同事对小陈说：“放弃吧，别再浪费时间了，你已经尽力了。”但是，他坚信越是困难越要坚持，胜利往往就在再坚持一下的努力之中。因此，小陈紧盯住这个项目，每月至少去造机所一次，找工程师们沟通攻关，不怕冷遇，坚持不懈。精诚所至，金石为开，2010 年 9 月份，沪东中华造船厂传来了一个喜讯，造机所终于将长城 4012 船用油列入到了采购目录上，从而打开了该厂与中国石化合作的大门。

2010 年 12 月份，为两艘军舰配套的 1500 桶 4012 船用油订单发到了陈成凯的案头。然而，正当小陈为艰辛的付出终于有了回报而欣喜时，新的难题又出现了。对方采购人员提出这是军品采购，军代表要求产品桶身必须标明“船厂专供高碱值产品”的字样，并且长城 4012 船用油要按照 40CD 产品的价格结算，

谈判又陷入了僵局。此后经过再三的协调和努力，对方采购人员终于接受了我的方案，在产品的桶身加贴特殊标签，同时对首艘军舰进行试航测试，根据测试的结果最终确定供应价格。通过三年多坚持不懈的努力，陈成凯终于成功了。2010年，上海石油的润滑油中心船用油销售6000多吨，与2007年相比实现了近3倍的增长。

润滑油客户经理要坚持技术营销

对于润滑油销售业务来说，技术服务是攻坚利器，只有借助技术营销，才能赢得客户的尊重，捕获客户的芳心。上海公交系统使用的润滑油一直是美孚、壳牌、BP三分天下，而上海五大出租车公司主要使用美孚、道达尔和嘉实多的产品。这些客户多年前都曾经使用过中国石化的“海牌”润滑油，但是由于国外品牌更早的对车用油实现了更新换代，提供了更长换油周期的产品，因而陆续从国货经销商手中抢走了这些客户，并在客户的心目中形成了高质量产品非其莫属的深刻印象。因此，在此类客户的开发上，小陈和他的同事们遇到了非常强的技术壁垒。

在对这类客户群进行认真的分析研究后，小陈决定从强生出租和上海公交入手，向其推荐中国石化的高级汽机油和高级柴机油产品。由于这些客户对长城润滑油的概念还停留在“CD”产品性能的阶段，即使向他们出示了长城润滑油获得国际知名发动机生产商的认证，介绍了长城车用油在国内其它同行业的成功应用案例，客户们却仍然坚信“洋品牌”质量就是比国产货要强。陈成凯知道，只有让客户使用了长城润滑油，才能让客户真正的感受到长城润滑油的过硬质量和优良品质，从而才能打消他们的疑虑，打破他们对洋品牌的迷信。中国石化上海公司大力支持客户经理走润滑油技术营销的路子，而且还为他们特招了技术工程师，加强了技术方面的力量。在技术人员的有力支撑下，他们以技术营销开路，拿长城润滑油的质量说话，通过不懈的努力，与巴士公交和强生出租签订了长城润滑油行车实验协议，双方约定每4000公里分析一次油品指标变化，甚至约定发动机如因油品问题出现故障，一切损失由上海石油承担。此后，小陈开始了漫



长的行车试验跟踪，开展对客户用油的现场培训，坚持去现场对油品取样、送检，组织技术工程师与巴士公交和强生出租的技术人员就油品每一个元素的变化进行分析、交流。半年后，长城 CH-4 柴机油完成了巴士公交 2.8 万公里换油周期行车试验。一年半后，长城 SJ 汽机油通过了强生出租车发动机的开缸比对关。在过硬的产品质量和技术数据面前，两大客户信服了，他们不但用长城产品替代了洋品牌，而且还向行业内其他单位大力推荐长城润滑油，成了中国石化的义务宣传员。

正是从技术营销上入手，长城润滑油在强生出租和巴士公交的成功应用案例，成为了陈成凯他们开发大型车用油客户的攻坚利器。他们在上海公交系统的供应份额不断扩大，上海五大出租车公司中的三家成为了长城润滑油的客户，长城润滑油在上海交运集团也实现了对美孚和壳牌的替代。一次次成功的替代不但证明了长城润滑油过硬的质量，更是让客户对长城润滑油的信心像滚雪球似的越滚越大，而小陈和他的同事们也从中学到了很多润滑油的技术营销知识，成为了客户的编外“技术顾问”。

润滑油客户经理要帮客户算好“经济账”

2008 年的金融风暴几乎席卷了所有的行业，上海宝钢也不例外，需求急剧萎缩，订单严重不足，利润大幅下滑，在中国经济格局中扮演重要角色的钢铁行业举步维艰，跌入了历史的冰点。为了应对危机，宝钢提出要建立“成本倒逼机制”，努力降低成本，节约费用。记得有一天刚上班，陈成凯便接到了宝钢有关人员打来的电话，约他去宝钢面谈油品降价事宜。是被动接受降价的要约，还是把握住这场降价危机带来的机会，找到营销的切入点？小陈苦苦的思考着。借助危机，“以国顶进”，把危机转变成难得的机遇，利用宝钢对降低成本的强烈愿望，快速推进宝钢用油国产化的进程，既实现了长城润滑油在宝钢的大面积突破，又帮助宝钢完成了降费减负的任务，这就是陈成凯算出来的经济帐。

很快，陈成凯的思路得到了宝钢资材部领导的认可。为了快速推进宝钢用油国产化的进程，中国石化上海石油公司与润滑油上海分公司的同事们组成了攻

关小组，到宝钢的生产现场逐台分析和掌握进口设备润滑机理，有针对性地提出设备润滑方案。在润滑油产品的替换过程中，服务团队平均每周两次到各生产线进行走访，对使用中的疑难问题，24 小时随叫随到随时解决，真正做到为客户服务不辞辛苦。宝钢钢管厂的职工休息室成了他们经常过夜的地方，多少次半夜三更被电话叫醒，赶赴现场解决油品运行中出现的问题，多少次披星戴月奋战在生产一线，判断分析生产用油中遇到的疑难情况，那段辛苦而又难忘的经历，成了小陈一辈子宝贵的财富。在前前后后一年多的时间里，他们在宝钢下属各企业举行了技术交流会 20 余场次，提供现场服务 100 多次，跟踪分析油样近百个，确保了设备和用油的安全高效运行。同时，他们在油品的储存、运输等方面协助宝钢做了大量工作，为宝钢提供了快捷优质的保供服务，使宝钢公司润滑油库存占用资金从原来的 3900 多万下降到 1200 万以下，宝钢通过抗磨液压油替代项目，全年节约成本超过 1400 万元，而与此相对应的，是长城液压油系列产品在宝钢关键设备上完全替代了进口品牌的同类油品，宝钢应用长城润滑油系列产品从一年的 600 吨，上升到了一年 3500 吨，宝钢成为了上海石油的第二大润滑油客户。

客户经理的工作其实是简单而平淡的，没有太多惊天动地的故事，更多的是需要默默无闻的坚持和面对挫折的勇气。天道酬勤，成功来自于永不满足的追求，是“比学赶帮超”活动给了上海石油的客户经理们奋力拼搏、勇争一流的舞台，是中国石化给了他们成长的平台和阶梯。陈成凯和他的同事们将把“争创一流”作为自己的使命，把每一次挑战都当作机遇，去追求、去探索、去创造、去奉献、去奏响成功的凯歌。祝他们的长城之路越走越宽！

中国石化销售股份有限公司 供稿



责任与担当 平凡与伟大

——记中国石化江苏徐州石油公司矿山路加油站站长曹伟

曹伟，是来自中国石化江苏徐州石油公司矿山路加油站的站长。在徐州城区，矿山路加油站是座远近闻名的老站，经过近年来的形象改造，不断焕发出新的活力和魅力。连续十年被评为国家级“青年文明号”、连续三年被评为徐州市区唯一的“五星级加油站”。2010年，其成品油销量1.23万吨，同比增幅16%；非油品销售220万元，同比增幅103%。这份成绩单是曹伟带领全站员工共同努力的结果，同时也见证了曹伟的心路历程。

2010年4月，曹伟开始接任矿山路加油站站长时，还是感到压力很大的。因为矿山路加油站是个老先进，这个站的历任站长经过不断接力，加油站经营管理水平一年一个新台阶，员工面貌一年一个新风采。曹伟不禁问自己：我能担此重任吗？我能突破原来的纪录吗？

我坐不住 铁打的油站流水的车

在加油站，加油员们每天要面对形形色色的人，说什么、怎么说，都是学问。加油站的工作看似简单平凡，但是做细做优、持之以恒，需要的是一种精神。加油站站长，也许很多人都能当，但要干好不容易。加油站如何以客户为中心，如何让每个员工都能成为联结客户的“服务使者”。曹伟作为站长首先是以身作则，眼睛盯住市场，功夫用在现场。

矿山路站汽油日均销售30吨，柴油3吨，每天接待车辆3000辆。喜人数字的背后，意味着辛勤的劳作。加油员的平均提枪频率要达到2分钟一次。每天8点到10点，是加油的高峰期、劳动强度大。看着绵延的加油车辆和员工穿梭于加油机与车辆之间繁忙的身影，曹伟深知，支撑他们辛勤努力、规范服务的是责任、是精神。将有担当，兵才有责任。将有干劲，兵才受鼓舞。所以，小曹的唯一选择就是一切从我做起，用自己娴熟的技能、热情的服务、良好的作风，冲



锋在前、表率在先。工作中，他总是盯在最繁忙的加油机旁，协同员工为加油车辆规范、快捷地完成每一笔业务。遇到资源紧张或客户误解，他会及时跟顾客沟通，做好解释说明，并耐心把相关政策宣贯给员工。在“比学赶帮超”活动中，曹伟从员工一言一行抓起，强化精细化管理。营业室、办公室、食堂、宿舍等各个场所，物品摆放“一条线”，被子叠成“豆腐块”，各种报表齐刷刷。每天早晨举行交接班仪式，员工列队，接班的跑步进入，交班的齐步退出。他喊出“一流团队早上好！”大家回应“非常好！”然后互相击掌，鼓舞士气，这套做法常引得客户和行人驻足观看。“以镜为鉴可以正衣冠”，他专门在营业室入口处悬挂了一面镜子，员工们抽空就会跑到镜子前照一照，看看微笑时是否露出了八颗牙，看看脸色知道情绪对不对，问问自己“今天真的百分之百努力了吗？”

在曹伟的影响和感染下，这些曾经经受住各种考验和检阅、个个响当当的员工，没有一个不精神抖擞、意气风发的。全站员工人人争先，优上加优，把服务窗口擦得更加光彩明亮。

“爸妈，我调到矿山路加油站上班了！那可是国家级‘青年文明号’。”——这是员工最朴实的心声。

“这是一个让人放心的团队，是徐州石油公司的金字招牌。”——这是上级领导到加油站检查时的留言。

“哥们，到矿山路加油站加油去！那里的服务好！”——这是众多驾乘人员的口口相传。



我离不开 求你们让我出院

夏季，是加油站最难熬的时候。屡破记录的高温，车辆散发的热浪，让很多人感到非常不适。我们的加油站员工坚守岗位，汗水湿透衣背，湿了又干，干了又湿，作为一个有血有肉的七尺男儿，曹伟也经常被这种精神和毅力所感动，好几次眼眶都湿润了。他能做的，就是合理安排班次，用轮流到空调间的办法，让员工休息好；煮绿豆汤，买菜下厨，调剂伙食营养搭配，让员工吃得好；再就是与他们并肩战斗，鼓舞士气，让大家心情好。

2010年7月份，正值用油高峰。一次意外的摔伤，使曹伟的左腿肌腱断裂，不得不接受手术，从小腿到脚踝全部打开，缝了20多针，像装了一条长长的拉链。刚住进医院短短几天，他却感到时间是那样的漫长。当时，中国石化集团公司“强三基、除四害”活动正在开展，以加油站岗位练兵为主要内容的基本功训练已经开始，消除安全隐患、质量事故的工作全面铺开。曹伟躺在病床上心急如焚，如何抓好落实？如何创先争优？每个小时手机都会响起。为处理一次客户投诉，他的手机整整打了3个半小时。俗话说，伤筋动骨一百天。可刚到术后的第17天，伤口刚刚拆线，腿上还打着厚厚的石膏，曹伟就要急着出院。开始家人和医生都不同意，但经不住他三番五次的恳求，最后医生终于做出让步，破例为他开了出院“通行证”，还对曹伟的家人说：“我看他呀，是人在医院心在油站”。第二天，当曹伟架着双拐，带着轮椅，出现在加油站时，大家都愣住了。那一刻，见到加油站一派繁忙的景象，看到员工温情的笑脸，曹伟也开心极了，也踏实多了。这之后，他爱人天天接送他上下班。在办公室，他坐着轮椅办公，需要到现场的时候就架着双拐。为了减少生活上的不便，他早上尽量少喝水，中午尽量少吃饭，两个月后，曹伟康复了，人也瘦了20斤。那段日子里，加油站还是那样忙，车辆还是那么多，但是员工们却更加主动和勤快起来，他们就是这样互相感动着，只争朝夕的努力工作。

我变巧了 用心做大非油品

矿山路加油站位于市中心，不出百米就有大型超市，隔壁就是便利店。怎

么能把客户吸引到加油站购物呢？在与客户的交流中，曹伟听到一位顾客说“巧了，我正需要买……”。一个“巧”字，一下子激活了他的思维。对！要做好非油销售，不仅要苦干，更要巧干。他决定从“巧”字入手，突破非油品瓶颈。经过精心琢磨和员工们的群策群力，他们推出了“四巧”营销方式，2010年非油品销售额比前年增长103%。

一是巧手布局。他把便利店分为食品、饮料、日用品等多个区域，高低搭配，营造美观、舒适的购物氛围，并根据季节特点和客户需求，制作新颖、有针对性的堆头。夏季，把矿泉水堆成玲珑剔透的水塔形，让客户感到沁人心脾的清凉；秋冬季，将旺仔牛奶等含高热量的饮品堆成“回”字型，让客户感受红红火火的暖意。红牛饮料、披云矿泉水等高档饮料摆放在97#汽油加油机旁，王老吉摆放在销量最大的93#汽油加油机前，康师傅系列饮品摆放在0#柴油加油机前等等，并全部贴上热卖标识，激发客户的购买欲。

二是巧法培训。从加强员工微笑服务意识入手，强化文明礼仪培训，让客户从进站到离站，都能感受到加油员、开票员、售货员真诚的全程微笑服务。同时，着力强化每个员工的单兵作战能力，使员工“敢说话、能说话、会说话”，通过培训形成了“一对一沟通”和“二对一营销”的推介方式，对带小孩的家长，推销一些小零食；对长途货车司机，推销方便面、火腿肠、口香糖以及能提神的商品；对长途车上的乘客，推销面纸、瓜子、话梅等常用物品。

三是巧妙引导。由于加油现场距离便利店较远，他们就利用开发票的机会进行引导，提高客户进店率，实现非油品二次推销。将燃油宝的宣传彩页与换票凭证装订在一起，消除客户的戒备心理，促使客户主动咨询，员工借机宣传，收到了明显效果，每月燃油宝销售达到300瓶以上。通过察言观色，巧妙引导，让“回头客”成为了“回头客”，让“回头客”成为了“固定客”。

四是巧做奖励。他们对非油品销售始终坚持“按日公布、按周排名、按月奖励”，激发了全员参与非油品销售的热情。去年，该站员工每月人均非油品奖励达到200多元，销售业绩突出的员工能拿到700多元，员工们通过“争”销非油品，不仅为公司扩大了市场，创造了效益，自己也尝到了收入增加的甜头。



我去帮 怎能让兄弟站落后呢

“比学赶帮超”活动开展以来，江苏石油公司开展了“1+1手拉手”结对子帮扶活动，曹伟负责的加油站与管理较为薄弱的另外一个站建立了帮扶关系。他胸有成竹的把自己的经验和理念整理成一套办法，毫无保留地予以传授，自信一定会取得明显成效。结果该站在第一个月的检查考核中，经营管理、现场服务、非油销售等各项指标，排名还是倒数、落后。曹伟懵了，是不是没有做认真的调查研究？是不是没有当作自己的站去管理？辗转反侧了一晚上。第二天，他带着一名班长来到这个站，再次现场把脉问诊，查阅梳理。原因终于找到了，囫圇吞枣、生搬硬套是行不通的，必须量体裁衣、对症下药。问题的症结在于这个站管理基础比较薄弱，员工没有养成良好的服务习惯，亟需提升执行力。

于是，在站务会上，曹伟告诉大家，习惯的力量是无穷的，养成优质服务的习惯就是提升我们基层的执行力。他把矿山路加油站的工作安排好后，挤时间、找机会，深入该站现场帮扶和督导，有时一忙就是大半夜。从制定具体“追赶”措施，细化绩效考核，到规范内务管理、班组管理、现场管理，他和该站站长一起，手把手训练规范化服务，把加油站上上下下全部重新“规范”了一遍。功夫不负有心人，不到3个月时间，该站面貌焕然一新，一举甩掉了落后帽子，连续4个月在片区综合考评中扛上月度红旗，还全面通过了徐州公司的季度达标站验收。

每一天，他们这个小团队就是这样，遇到困难共同战胜，获得成果共同分享。每次看着加油员们露出的笑脸，他觉得大家就像是植根于大地的小草，虽渺小但蓬勃，勇于担当责任；虽平凡但自强，映照伟大的梦想。就像“比学赶帮超”倡导的那样，我们永远追求着，不断进取，用实际行动来精心塑造着中国石化的金字招牌，也成就着自己的光荣与梦想。

中国石化销售股份有限公司 供稿

雅拉嗦 那就是阿拉山口的加油站

——记中国石油新疆博州销售公司阿拉山口加油站

“一年一场风，从春刮到冬，风吹石头跑，鸟都飞不了。”这是当地老乡们的口头禅，也是曾经的阿拉山口留给人们的一种印象。啥意思？就是说阿拉山口每年有二百多个大风天，是世界级风口城市。阿拉山口位于新疆维吾尔自治区阿拉山口市，地处我国向西开放的陆桥经济带和国际贸易大通道最前沿，是“丝绸之路经济带”上的重要节点和新疆对外开放的重要门户。阿拉山口的树有一个特点，都是朝东南方向倾斜着生长，这是它们抵御强风的印记。来自西伯利亚的强大气流，从开阔地呼啸而至，突然遭遇阿拉山口对峙的峡谷，通道变窄，怒不可遏。于是，大风挂挡提速，摧枯拉朽，能把火车掀翻。

这里毗邻边境线，守疆的哨兵在巨石上刻下誓言：“大风吹不动，诱惑打不动，强敌撼不动。”我们中国石油加油站的员工们也是这样啊！

接受采访的老站长王继成豪情万丈的说：阿拉山口加油站是2003年建的，当初寒碜得不敢想，不好意思说。只有一座小平房和两台加油机。为了躲避狂风，把加油机安在房子里，加油的时候从窗口拉出管子。风大得能把人贴到墙上去。

老站长王继成继续给我们介绍情况：加油站的站房前砌着一堵墙，还拐了个弯儿，跟厕所一样。不这样不行的，赶上下雪，风一刮，雪直接把门堵住，一直堵上房顶，踩着雪能上房，可瓷实了！

以前，锅炉房门前没来得及砌墙，早上起来烧锅炉，哎哟喂，门前一座大雪山，根本进不去。没辙，在雪山中间掏个洞，钻进去，朝里推开门。好不容易点着火，冒出的烟瞬间变成霜。

风大的不但把雪吹堵了门，连同沙子碎石一扫而光，路面硬化白给。有一次，一老伙计开着豪车来加油，加完油把车停在站里，跟朋友吃饭去了。饭桌上禁不住劝，喝上了，醉得对着灯泡点烟，那还开什么车啊，就在朋友家凑合睡了。一夜大风。早起来到站里，风裹着沙子，把车漆全扒光了，白生生的，就剩铁皮了。



老站长王继成喝了口水继续说道：阿拉山口这地方，方圆百里就我们中石油这么一个油站。站前公路连通着哈萨克斯坦，外贸车，旅游车，施工建设车，进进出出，全靠我们站加油。站里算上我，只有四个人，白天晚上连轴转。白天还好说，晚上真叫一个苦！我们都戴着棉帽子、穿着皮大衣睡觉，随时准备上阵。窗户挡不住风，贴塑料袋，贴胶布，贴啥都没有用，风把窗户拽下来是常事。半夜来车加油了，揉着睡眼摸着黑，走着走着就被大风给吹歪了。加油区离站房也就五十来米，愣是过不去。

别的地方给新员工培训，首先是不准有烟火，安全第一嘛。我们不同，新员工来了，首先培训顶风顺风，告诉来加油的顾客，停车一定要顶风。如果顺风，一开门，哗的一下，门就没了。这样的事不新鲜。风来得急，刚才还风平浪静，就在开门这工夫，突然来了，贼快！我们收钱也是，正数着呢，一下子来风了，钱直接就飞了。哪去啦？艾比湖里去了。艾比湖离我们这儿不远，是新疆最大的咸水湖。风把钱吹走是小事，把人吹走就坏了。

站里的计量员是个小姑娘，油罐车送油来了，她要去计量。刚出门就被风刮倒，刮倒就站不起来了，骨碌碌，骨碌碌，随风滚到围墙前，眼看要撞得头破血流，我扑过去一把抓住。抓住了她，我也刮倒了。又上来人，大家互相搀扶着，这才回到屋里。别说刮倒了，就是走路，都要两个人相互抓紧才能走稳。

这是把人吹走的，把车吹走更叫家常饭。有一次，我去外单位结账，到了地方，把车一停，手刹一拉，就上楼了。结账下来一看，哎哟喂，车没了！当时就急了，瞪大两眼找。找来找去，车尾巴在人家一辆桑塔纳汽车的门上插着呢！阿拉山口的人好说话，车主也认识我，说啥也不让赔。那哪儿行啊，推来搡去，好歹收下钱。我说真邪了，我拉手刹啦，咋还被风吹跑了哪？车主说，光拉手刹不行，没风还行，风一来就玩儿完啦。

对付阿拉山口的风，真不是一日之功啊！面对恶劣的气候，站里没一个打退堂鼓的。公司对我们也非常照顾，一天一只鸡，两天一条鱼。美食源源不断，还给盖了个二层楼。说到这儿，老站长王继成严肃的面孔露出了灿烂的笑容。

你们看看楼前的雨棚吧！这已经是第二个了。第一个生被大风给刮塌了。

说实话，建加油站的雨棚，我们很费心思，要用特别粗的钢结构扎根儿，让它有个韧性，不让风硬吹，硬吹容易倒。就是这样，仍然禁不住风。那天，我在棚下加油，加着加着，忽然觉得楼房在晃悠。啊，咋的啦？要地震？再一看，不是楼房晃悠，是雨棚被吹得站不住。坏了，根儿松了，明天得停业抢修。没想到，当天晚上雨棚就塌了。真悬啊，刚好有一辆货车进来加油，一个柱子突然倒了，紧接着，整个雨棚哗啦一下子就塌了。那劲儿真大，生把另外的柱子砸断了。幸好，车装得高，雨棚搭在了货上。司机没事，加油机也没事。第二天一早，我赶紧找吊车，吊起雨棚，赔了人家的损失。

建新雨棚可不是一天两天的事，可油站不能停业，多少车在等着加油啊！咋办？我们就用棉被把加油机包起来，顶着风加油。在我们看来，沙子打伤脸不怕，别打坏了机器。

阿拉山口的风不等人，为了避免损失，我们就学着看云识风。站里有个员工，只要西北有点儿咋样的云，他就能说出啥时候来风。只要他一说有风，我们就先疯起来啦，手忙脚乱的做好准备。结果，风真叫他给招来了，打得人脸疼，说话都喘不上气。阿拉山口的日子就是这样，辛苦也伴着快乐。

在加油站的前方，有个大石头，它迎风屹立，岿然不动，叫“顶风石”，有哨兵刻下的誓言。哨兵以顶风石精神，手握钢枪，保卫祖国。中国石油加油站的员工也像哨兵一样，手握油枪，恪尽职守，狂风吹不动，暴雪当银装！

采访结束的时候，天也快黑了。老站长抬头看看天，认真的对我们说，今天夜里有大风。

啊，我们咋没看出来呀。他笑了，那您就等着感受一下吧。半夜，果然起风了。风力十一级以上，飞沙走石。

那一夜，我彻夜难眠，脑海中一直浮现手握油枪与风雪搏斗的加油员工，……

中国石油天然气股份有限公司销售分公司 供稿



航油青年们的精准扶贫路

——记 2017 年度“希望工程优秀合作伙伴”

中国航空油料集团有限公司团委

“对于我们这些贫困学生来说，生活给予了我们太多的不幸，但能得到你们的资助，我们又是无比幸运的。”这是摘自宁夏回族自治区盐池县第三中学朱梦春同学来信上的一句话，她是“中国航油少年励志班”中的一员。

中国航油少年励志班是自 2013 年定点扶贫宁夏盐池以来设立的，旨在为老区培育品学兼优的“好苗子”。几年来，中国航油先后投入扶贫资金 2138 万元，派出 5 名挂职干部，在做好产业项目帮扶的同时，注重智力扶贫、教育帮困。全系统广大员工也积极参与，为爱心志愿活动慷慨解囊，共捐款 20 余万元，捐书万余本，给贫困地区和孩子们送去了一份真情和关爱。

中国航油团委在集团公司党委的大力支持下，结合自身实际与扶贫地区特色，积极发挥青年团队优势，发扬青年吃苦耐劳精神，倾力打造爱心扶贫精品品牌，发起“情系老区、爱心助学”行动，先后在盐池中小学捐资 18 万元设立了两个“共青团班”、捐资 12 万元设立了一个“少年励志班”、共捐建 2 个“爱心图书室”，连续两年组织航油青年共 60 余人组成暑期支教团赴盐池志愿支教。

参加第一批志愿服务的华南蓝天公司志愿者白金泽回到广州之后回忆道：

“我那一组有一个小胖子，特别喜欢我送他的书，他不肯学跳舞，我就和他说，如果你跳完这支舞，我就请你吃烧烤，他眼神一下就亮了。尽管手脚不协调，还是非常认真的学……特遗憾的是，当天下午我们就走了，烧烤就这么泡汤了，他追着我们的车，眼泪在眼眶里一直打转，我的心就揪着疼，不敢眨眼睛，生怕眼泪流下来。”他说着说着，眼眶就又泛红了。

“志愿者和我们的学生是真的有感情。”盐池县第三中学的一位老师说道：

“志愿者教孩子们弹琴、唱歌、跳舞、做游戏，孩子们可高兴了，下午下了课都不想回家，还想拉着老师们继续上课。”对于孩子们来说，中国航油的青年志愿



者既是老师，又是兄长，更是照亮他们未来的一束光，看到了朝气蓬勃的志愿者，就仿佛看到了未来的自己。

“情系老区 爱心助学”已开展两年有余，成为了中国航油团委的一项“金字招牌”，并且已经常态化。为增进两地交流，青年志愿者们常常与孩子们书信往来，选择这种传统的交流方式，虽然会耗费更多的时间与精力，但却能够更好地培养与孩子们之间的感情，志愿者和孩子们互相感动，携手成长，共同感受公益的力量。在中国航油团委办公室的一角，整齐叠放着一沓沓信件，打开信封，有的字迹娟秀、有的肆意挥洒、还有的文采飞扬，这些信都是从盐池风尘仆仆地远道而来，饱含孩子们的感怀及思念之情。“小米姐姐，你教我叠的千纸鹤还在我书桌上，每次看到它，我就想起咱们在一起的日子，美好而又充实，我多想去北京找你啊……”“小陶老师，上次我在电视里看到有你参加的晚会，我觉得还是你的沙画表演最精彩，自从您教我们沙画后，我就爱上了绘画，最近正在画工笔画呢……”他们聪敏好学、勤奋向上，那段支教的日子在他们幼小的心灵中种下了一个未来五彩斑斓的种子，他们急不可待地想看看这个崭新、广阔的世界。从来信的字里行间中，能深切感受到他们发自内心对中国航油善举的感恩和心中燃起的希望。这种希冀将伴随着他们更加勤奋的苦读，为实现脑海中绘出的蓝图汲取力量。

几年来，中国航油坚持将资金投向农村、农业和农民，投向教育、卫生、民生等“造血”项目，在专项扶贫资金2138万元中，互助资金项目投入1355万元、



帮助教学投入 30 万元。在初心与始终之间，航油青年们承担起了企业履行社会责任的担子，坚定不移地踏上了扶贫攻坚的道路。

宁夏日报、盐池县电视台也对志愿者助学体验活动进行全程报道，在报道过程中，记者也为他们之间的情谊深深感动。为改善盐池贫困地区办学条件和广大青少年健康成长做出了积极贡献，2016 年中国航油集团公司获得了盐池县县政府赠予的“情系老区教育 爱洒莘莘学子”的牌匾，2017 年 11 月收到了共青团盐池县委员会的感谢信，2017 年底获得了宁夏回族自治区希望工程办公室和宁夏青少年发展基金会授予的“希望工程优秀合作伙伴”的荣誉称号。

“精准扶贫”是习近平总书记在 2013 年到湖南湘西考察时首次提出的重要指示。中国航油作为红色央企，积极投身定点扶贫工作，瞄准革命老区盐池县“持续发力”，并优先发动团组织青年，动员组织广大青年为定点帮扶工作贡献力量。中国航油始终秉承“汇聚点滴力量 承载责任明天”的理念，实现企业与社会的和谐发展。仅 2016 年，团组织就开展志愿服务活动 362 次，成立青年志愿组织 24 个，注册青年志愿者 1516 人，并在各种志愿活动中充分展现航油公司的良好形象。

习近平指出，扶贫开发工作已进入“啃硬骨头、攻坚拔寨”的冲刺期。中国航油更是要为祖国发展出一份力，激发青年投身社会公益实践的热情与活力，增强青年责任意识和担当精神，丰富和拓展爱心志愿活动，提升中国航油的社会品牌形象，全面提高公众认知度，彰显央企青年志愿者的公益精神，为打造世界一流航油公司宏伟目标奠定坚实的基础。

中国航空油料有限责任公司 供稿

秉承西南拼搏精神 铸造青年航油铁军魂

——记2016年度“全国民航青年文明号”中国航油西南公司成都分公司航空加油站

有这样一支队伍，他们始终怀着一颗心，这颗心是不忘的初心，只为让每一滴航油更有价值；他们始终牢记使命，这个使命是：“竭诚服务全球民航客户保障国家航油供应安全”。他们曾在理想信念中斗志弥坚，在攻坚克难中砥砺前行，在不断发展中迎接挑战，在展示自我中绽放青春。回首过去，他们秉承西南精神，书写奋斗传奇；放眼当下，他们愈战愈勇，彰显西南航油青年风采；展望未来，他们乘新时代东风，继续书写青春精彩华章。他们就是“全国民航青年文明号”的获得者——战斗在西南地区航油最前线的成都航空加油站。

他们是抗灾保供的突击队

“2008年5月12日，是一个沉痛的日子，我永远无法忘记那个场景，那段抗灾保供的记忆”，成都航空加油站青年加油员向赓回忆道。当天他接到抗灾保供的命令第一时间赶到单位时，发现同事们都来了，很多团员青年们急着要求申请到第一线去，为受灾的同胞出一份力。向赓接着说：当时我们立即成立了“青年突击队”，一共六个人，我任队长，希望能帮助救援队以最快速度打通空中通道，确保抗震救灾生命线的畅通。

当日通往灾区的道路已被毁，300多公里的路途不断有滚石落下，只有飞机能够进入救援。青年突击队接到为到达北川的米-26直升机加油任务。地震余震不断、山体滑坡、道路情况不明，一系列困难摆在眼前，队员们心里没有底，可灾区还有同胞在等待救援。“没有条件，创造条件也要上”，青年突击队的6人分成了两个小队，一辆油车分批次前往，如有万一，第二队也能确保救援机加



油无误。这一路走的很艰辛，余震频发，车抖得厉害，根本坐不住。向赟的手紧紧攥着被汗水打湿的方向盘，生怕一不留神，车失了方向，他集中精力咬着嘴唇，不断的提醒自己：“不能慌，要集中精神，救援飞机还在等着我们”。每次余震后就是滚石飞落，车外哐哐的石头飞溅声吓人，突击队员不得已把车停下来，顾不上还有多少石头会掉下来，跳下车先检查油车是否安全。一路跋涉，一路艰险，最终突击队员们安全抵达，及时顺利为救援机加满航油，为打通空中生命线争取了时间。在那个时候，成都航空加油站青年中最流行的一句话就是“特别听指挥、特别能吃苦、特别能战斗、特别讲奉献”。

2008年“5.12”汶川抗震救灾后，2010年“4.20”芦山抗震救灾、2017年“6.24”茂县特大山体滑坡、“8.8”九寨沟地震以及“3.12”雅江森林火灾等急难险重任务，哪里有困难，哪里就有他们攻坚克难的身影，成都航空加油站青年们用实际行动兑现了“飞机飞到哪里，中国航油就加到哪里”的庄严承诺。

他们是攻坚克难的急先锋

随着西南民航事业的不断发展，成都双流机场航班量快速增长，到2017年累计加油量已突破125万吨。特别是每年暑运，都给成都航空加油站提出了严峻挑战，同时也是对队伍战斗力的一个最好检验。航班量骤增，让人应接不暇；机坪气温飙升，高温天气和潮湿的空气闷得加油员们喘不过气；蓝色、黄色、橙色暴雨预警信号三连跳，天气日益恶化，一系列的外部因素增加了航油保供压力。愈是困难，他们愈是冲锋在前。成都航空加油站“青年突击队”里最年轻员工周钺自信坚定的说：“我当时就觉得供油任务没有完成，不管几点我都要等着，确保给飞机加到油，不能让航班因为我的原因而延误，我是‘青年突击队’的成员，就应该冲在最前，挺到最后，尽全力把工作做到最好。”

朴素的语言体现了航油青年的责任与担当，真挚的情怀彰显了使命与荣光。在成都航空加油站有很多像周钺这样的青年员工，以满腔的热情和执着，在夜色下坚守，不怕苦、不怕累、不怕脏、不怕晚，以“不管飞机多晚到，航油铁军坚守到”的坚定信念，以“宁等飞机一小时，不让机组等分秒”的服务原则，全力

保障每一架航班航油的供应，这就是西南航油的铁军精神。

他们是勇攀高峰的排头兵

成都航空加油站的这支青年队伍不光在关键时刻能够做到“有责任、有定力、有纪律、有担当、有作为”，在平时的工作中也力争上游，每次月度评比加油量排行榜上，他们名列前茅，老师傅都夸他们“动作快，听指挥，效率高”。

这支年轻的航油铁军队伍，就是以他们敢干、敢闯、狠下功夫的劲儿，在评比“青年安全生产示范岗”、“加油员季度之星”，争创“加油员服务明星”，评选“最美飞机加油员”等公司组织的各种活动、各项比赛中都取得了优异的成绩。2017年，成都航空加油站青年员工郑学阳作为队长带领西南公司篮球队一路过关斩将，晋级决赛，最终获得了中国航油集团公司第一届航油杯篮球赛冠军。在后来的采访中记者问了他们这样一个问题：“西南公司的篮球水平，起初并没有被大家看好，你们平时又要工作又要训练，是怎么脱颖而出的？”27岁的他却说出了一段沉稳老练的话：“是一种精神。我们航空加油站的小伙是越有困难的、越难啃的东西，我们就越来劲儿，越想往里面钻。何况这个困难能比得上抗灾保供奔赴一线救援的同志们吗？无论在球场还是在日常工作中，态度决定一切，西南精神支持我们前行。”

成都加油站的青年们用篮球向人们展现了西南青年“敢打硬仗、能打硬仗、善打硬仗”的拼搏精神。他们不惧挑战，不惧困难，压力成为激励他们的动力，他们低得住风浪，经得起考验，将汗水挥洒在青春之路上，他们是勇攀高峰的排头兵。

一路走来，一路艰辛，一点收获，一份成长。成都航空加油站这支年轻队伍用青春智慧和力量成就着西南航油的辉煌。聚是一团火，散是满天星。相信他们会继续忘我的投入到各自的岗位中，用肩扛起责任，用行动践行诺言，为点亮民航强国梦贡献青春力量。



匠心独运 平凡坚守

——记中国航油首位油料储运高级技师王国平

习近平总书记说过：“伟大出自平凡，英雄来自人民。把每一项平凡工作做好就是不平凡。”在我们身边，就有着这样一位爱岗敬业、无私奉献、把平凡的工作做到极致的人，他就是中国航油华北公司高级技师王国平。

王国平是一名在油库工作了三十四年的油料储运员，53岁的他有着各种“光环”：中央企业劳动模范、中央企业优秀共产党员、中国航油集团公司劳动模范、中国航油首批“航油工匠”、中国航油首位高级技师。他是一位几十年如一日坚守在生产一线的岗位带头人，是一位执着钻研、精益求精的航油匠人，更是一位言传身教、桃李满园的技术传承人。

专注执着，几十年如一日的扎实钻研

“我1985年来到中国航油，就被这些设备给吸引了，一门心思扎在油库的业务里，越学越深奥。”王国平回忆自己刚入职的情景，辛苦的学习磨练在他的叙述里也变得轻松，“周末送孩子补习功课，孩子在教室学，我就蹲在校外路边的树荫下学。”自入职以来，王国平就想方设法、利用一切时间学习，向师傅学、向书本学，2000年，他又进入中国人民解放军后勤工程学院进行“充电”。他把每日的所学所悟记在一张张巴掌大的小卡片上，工艺流程的风险点、设备设施的主要参数、岗位操作的注意事项……在卡片上记得密密麻麻。而这些辛苦总结出来的操作经验和技巧窍门，他从不吝啬与大家分享，帮助身边的同事一起进步。这个习惯他坚持了34年，“小卡片”也越积越高，如今他的这个学习方法引得很多年轻人纷纷效仿。

日常生活中的王国平是个温和少言的人，但一到了车间泵房、有管线阀门出现的地方，他就变得格外严肃认真，口中的安全提醒从不间断。他在工作中带领同事们钻业务流程、攻技术难题，一头扎进去就是几个昼夜；和同事在技术细



节上发生分歧，就以实践见真章，有时缓过神来，天已蒙蒙亮了。“心无旁骛，方能游刃有余。”王国平在平凡岗位上刻苦钻研、深耕不辍的精神，感染着身边的每一个人。

精益求精，不断突破自我的航油匠心

“天下大事，必作于细。”对于王国平来说，油库里的每条管线、每个阀门、每个流程，都是他的责任所在，他一丝不苟、精益求精，不断优化工作流程，改善工作环境。为此，他经常利用闲暇时间研究油库里的各项工艺流程，他的巡库时间往往要比别人多几倍，有时站在泵房里听设备运转声音，一站就是几个小时，完全忘记了设备运转发出的巨大“噪声”，似乎那里才有世界上最动听的音乐。油库在很多方面的发展都得益于王国平的精细和严谨，比如他提出的多项工艺技术改造方案，提高了设备的安全性能，节约了能耗；他编写的过滤器放沉流程，将20多个作业风险点控制到2个，彻底杜绝了跑油现象；他带头研发的“真空反抽法”，实现了8公里输油管线焊接作业中操作难度与危险性的双降低；他汇编出的《工艺流程简图》，成为员工培训中易看、易懂、易学的代表作；还有他总结提炼的“一想、二做、三复核”安全工作法和“设备巡查六部曲”在油库生产中得到了广泛应用，成为了员工朗朗上口的工作口诀，被视为安全生产保障的“神器”。



王国平作为技术带头人，带动了一大批技术水平高、创新能力强的党员骨干，自发成立了“党员攻关组”。他们根据岗位特点总结的“双岗确认，口令复核”的危险点控制办法，成为员工杜绝“三违”的一柄“亮剑”，有效助力公司安全文化入脑入心。

传承创新，师徒代代接力的革新突破

古之师徒，不立文字；口传心授，衣钵相传。作为一名桃李满园的师父，王国平坚信，带训的每一个徒弟，都应当成为中国航油的“精品工程”。“新员工是航油的未来，我们的梦想要一代代人接力实现。”他以“传帮带”为己任，用自己的“真心、细心、耐心、热心”，对每一个徒弟都严格要求、倾囊相授，希望他们可以早日成为独挡一面的业务能手。每隔一段时间，他就要对徒弟们进行作业程序和工艺流程的考试。有一次，他看到徒弟在学习时心不在焉、流程图画的错误百出，就严厉地批评徒弟：“如果流程图画不正确，在你操作时就会有隐患，甚至出现事故！拿着你的图，咱们回现场，我再给你讲一遍。”这一天，王国平陪着徒弟熟悉流程直到很晚才下班回家。徒弟虽然感到狼狈，但心里实实在在的对师傅产生了敬佩之情，端正了学习态度，更明白了自己身上的责任。在他的言传身教下，他的徒弟们在理论知识和实操技能方面都会得到大幅飞跃，渐渐成为油库安全生产的骨干力量。王国平同志不仅把知识和技能传授给了徒弟，更把自己严谨的工作作风和踏实苦干的工匠精神传承给了身边的年轻人。

在中国航油华北公司人才工程计划的倡导和支持下，第二油库成立了“青年创新工作室”，每年王国平都会参与制定攻关目标、指导技术创新课题，组织专题攻关小组开展专题攻关，将课题转化为成果。在他的传授下，一大批青年骨干走上了高级技术岗位和生产管理岗位，为航油事业的持续健康发展做出了卓越贡献。

爱岗敬业，无私忘我的精心坚守

“事思敬，执事敬，修己以敬。”“爱岗敬业”一词也许对许多人来讲，

只是个人评价中的草草一笔，然而对王国平来说，却是三十四年对工作的恪尽职守与深深热爱。不管是严寒酷暑，还是风云雾雨，他对工作从没有半点马虎，更没有半点懈怠，有的只是对工作的使命责任，对安全与品质的精心坚守。他时刻保持着一名党员“脏活累活当先、支持管理当先、理论学习当先”的“三当先”精神。身处首都国门，他深知供油保障任务的艰巨与繁重，一次又一次，他把对老人、孩子的照顾放在一边，加班加点已成家常便饭。每一次油库有大修和新投入使用的设备，即使手头工作再忙，王国平都要抽出时间亲自验收，听异响、看异常，他不厌其烦地逐一检查每个细节，确保了所有通过验收的设备都能安全运转。最为难能可贵的是，在各种各样的荣誉面前，他从没有骄傲自满、心浮气躁，更没想过要公司给他升职加薪，反而更加勤勤恳恳工作，更加珍惜油料储运员这个岗位。油库领导考虑到他的年龄和身体，多次想让他从事稍微轻松些的工作，他一次次毫不犹豫地拒绝了，仍旧和年轻人一起值夜班、巡油库。

王国平说：“我真的由衷热爱现在的岗位，无论上级给我多少荣誉，我心里只想干好三件事：一是踏踏实实做好本职工作；二是认认真真带好我的徒弟们；三是尽心尽力帮助别人多做事。”坚定的表情，平实的话语，饱含着王国平对事业的敬重和对岗位的热爱。王国平用实际行动真正做到了“干一行，爱一行，精一行”。2005年，“王国平示范岗”成为华北公司唯一一名以员工名字命名的岗位。十四年来，他的爱岗敬业精神深深感染了每一个华北航油人，成为了全体员工学习的楷模。

近半甲子，初心不改。为人谦虚温和、淡泊名利的王国平，用朴实无华的工作作风，用几十年如一日的精心坚守，在一次次重大保障中，在一次次技术攻关中，在一次次经验传承中，诠释着一位航油工匠的平凡与伟大。

中国航空油料有限责任公司 供稿



抗洪铁人 石化忠魂

——记中国石化湖北荆门石油分公司

党委委员、副经理陈鹏龙

他走了，匆匆地走了，什么也没留下。他常说，做人就要做一个敢于承担责任的人，站起来就是一座山！他说到了，也做到了！他就是中国石化销售湖北荆门石油分公司党委委员、副经理——陈鹏龙。

2016年7月20日14时，陈鹏龙在湖北荆山抗洪抢险中，突遇洪峰，车辆侧翻，壮烈牺牲，将40岁的年轻生命永远定格在洪流中。

“最危险的地方，我来带队！”

2016年7月19日晚，湖北荆门普降暴雨，局部地区达到600毫米以上，荆门石油分公司所属京山、沙洋、天门公司受灾严重。7月20日上午8时，在公司召开的抗洪抢险紧急会议上，陈鹏龙说：“抗洪救灾就是党员干部践行‘两学一做’教育活动的考场，党员干部必须战斗在抗洪救灾的一线，员工碰到困难时，必须有党员干部的身影。立即成立三支党员干部抗洪救灾突击队，天门、京山的灾情最重，我和安全数质量部主任陈士武、政工部主任廖方敏一组赶去那里。”谁都无法预料，这次会议竟成为陈鹏龙与同事们的诀别。

7月20日，陈鹏龙等3人赶赴灾情严重的中国石化杨丰加油站所在地——京山县永隆镇杨丰街时，道路被淹无法继续前进。在等待过程中，陈鹏龙听到两声“砰、砰”巨响，有十多年安全管理经验的他，判断出是加油站发生油罐浮罐的声音。五分钟后，前面传来消息，不远处的一座民营加油站发生浮罐溢油事故，油品已经开始泄露到洪水中。“当时，周围的老百姓感到非常恐慌，一旦泄露到洪水中的汽油碰到火花，后果不堪设想。”廖方敏回忆说。



危急关头，把生的希望留给别人

危急时刻，陈鹏龙等3人坐上一台车轮直径一米多的农用旋耕机冲进湍急的洪水中。不料，水流猛涨，在2米多深的洪流中，一股巨浪从侧面汹涌咆哮而来，猛烈撞翻旋耕机，3人同时落水。第一个落水的廖方敏回忆，落水时离自己只有2米的陈鹏龙大喊：“赶快救人！赶快救人！”仅十几秒自己就被洪水冲出一百多米开外，在拼命挣扎中抱住了一棵仅小碗粗的树，洪水离树顶仅一米不到。廖方敏再回头时，已经看不到陈鹏龙和陈士武的踪影。“陈经理落水，心里想的不是自己，而是大家的安危。”廖方敏说。

下午15点50分左右，廖方敏被当地的搜救人员救起，16时左右陈士武被救起，但陈鹏龙一直失联。

无情的“洪魔”还是带走了陈鹏龙。7月22日12时，经过46小时的全力搜救，6名身穿中国石化加油站工作服的加油站站长亲手将他托举上岸，这位持续战斗在抗洪救灾一线的英雄，永远地离开了自己深爱的家人和倾尽心血的工作岗位。

视灾情如命令，视救灾为使命，视群众如亲人；临危不惧，冲锋在前。陈鹏龙用生命诠释了对党的绝对忠诚、对中国石化的无限热爱。

从基层做起脚踏实地 “黑脸包公” 一身正气

陈鹏龙1995年7月参加工作，从最初的一线的湖北兴山石油分公司办事员、宜昌石油分公司加油站计量员、站长到王家河油库主任、安全数质量部主任、处



长级的荆门公司副经理，40岁的他已经参加工作二十余年。

工作中的陈鹏龙在同事眼中是一个“拼命三郎”，自2015年8月就任荆门公司副经理以来，陈鹏龙利用不到三个月的时间，就跑遍了荆门公司的140多座加油站。

2016年在第一轮强降雨来袭时，中国石化马店加油站淹水1.2米，他第一时间赶到现场，赤脚在过腰的水中扛沙包、垒土墙；20多天的抗洪工作中他每天奋战在抢险救援第一线，经常一天工作达19个小时，奔波近900公里；此次受灾的80个加油站中有60多个留下了他的救援足迹。

陈鹏龙一米八几的大个子，对人非常和蔼。与陈鹏龙工作过的宜昌和荆门的同事都说：“陈鹏龙对待员工和同事很亲切，从没见过他发脾气，他都是发现问题之后找你谈心，让你自己认识到问题的严重性后改正。”但是对待安全工作，他就是一个“黑脸包公”，铁面无私，一身正气。

陈鹏龙在油库工作期间，对油品的质量把控严格，顶住了运输公司的巨大压力，化验不合格的油坚决不收。在宜昌担任安全数质量部主任期间，陈鹏龙发现运输公司的司机有盗油情况，立即上前制止。司机见贿赂他不成，便开始威胁他。陈鹏龙铁面无私，依法办理。最终该司机被列入中国石化湖北石油分公司配送驾驶员黑名单，在湖北省系统内禁止使用，该运输公司的配送车辆停运整改半个月，运输公司支付违约金2万元。

“一滴水珠，也要映照太阳的光辉，我愿做平凡而普通的水珠。”这是陈鹏龙写在党章测试卷上的一句话。

巫山垂云、汉江低咽。如今，陈鹏龙这滴水珠，已经融汇到滚滚东逝的江流，在激荡中翻滚着浪花！他，看似一滴水，宛若一座山，挺起了石化人的脊梁！

中国石化销售股份有限公司 供稿

戮力同心铸铁军 砥砺前行创精品

——记中国航油东北大连分公司航空加油站

有这样一个团队，“客户满意”是他们的目标，“安全供油”是他们的准则；
有这样一个团队，工作上他们一丝不苟、严肃认真，生活上他们团结友爱、
亲如一家；

有这样一个团队，他们凝聚力量、团结一致，坚持安全第一、服务一流的原则，
在平凡的岗位上不忘初心、牢记使命，用实际行动努力创造着中国梦、航油梦。

他们就是中国航油东北公司大连分公司的航空加油站，作为全国唯一一个
全部用罐式加油车保障的航空加油站，他们不畏艰辛、攻坚克难、屡获佳绩，曾
连续4年获得“全国青年文明号”称号，连续7年获得“红旗航空加油站”称号。
2018年度，大连航空加油站安全保障航班72667架次，加注航油32.49万吨。

二十八年间，大连航空加油站由十几人逐渐壮大为45人的航油铁军队伍，
平均年龄34.2岁，让我们一起走进这支年轻的队伍。

攻坚克难 展现铁军风采

铁军面前无困难，困难面前有铁军。2011年8月，伴随着大连机场扩建，
大连航空加油站随之搬迁转场。为了配合大连机场的整体建设进度，大连分公司
以大局为重，在航空加油站办公楼还没有完全建成的情况下，就搬进了新站区。
当时正值三伏天，航空加油站员工边搬迁、边保障，一天工作结束，疲惫不堪，
浑身汗水，却没有洗浴间，他们只能用水盆打水擦洗身子；值班休息是临时搭建
的铁皮房，电风扇和驱蚊器抵挡不住夏季的闷热和蚊虫的叮咬，经常让他们彻夜
难眠。面对困难，他们没有一句怨言，始终发扬“特别听指挥、特别能吃苦、特
别能战斗、特别讲奉献”的铁军精神。历经近3个月的努力，终于完成了搬迁转
场，航空加油站受到了上级公司的嘉奖，并被授予“大连国际机场航班保障先进
单位”的荣誉称号。



而如今，大连机场已经成为全国仅有的没有机坪管网、仅靠大型罐式加油车保障供油的干线机场。机坪狭窄，机位机翼间距最小不足7米，长达20多米的罐车长龙在机群中穿梭。如此恶劣的作业环境下如何保障供油安全，是摆在大连航空加油站面前的又一个新挑战。面对挑战，大连航空加油站党支部充分使党建工作与生产经营深度融合，结合机坪专项整治方案和创建精品航空加油站目标，多次在支部党员大会中开展讨论，收集合理化建议，变被动为主动，制定管控措施。为防控机位作业风险，大连航空加油站结合航油公司开展的“一场一法”工作，逐机位进行风险辨识，多次到作业现场认真分析特殊机位供油保障存在的风险，制定进出机位路线，编制入位批准书，以图文的形式，明确作业风险点。对每名加油员进行培训，严格按照入位批准书进出机位，严格管控机坪作业风险，确保供油保障万无一失。同时，严格执行飞机加油标准化作业程序，动员树立榜样并使之得到固化。加油车平行入位、“三到四确认”已经成为大连机场一道亮丽风景，其它驻场单位多次参观学习，大大提升了企业形象。

重大保障 擦亮航油名片

“竭诚服务全球民航客户，保障国家航油供应安全”是大连航油铁军始终坚守的神圣使命。2019年7月1日，世人瞩目的夏季“达沃斯论坛”在“北方明珠”大连隆重启幕，这是“达沃斯”与大连的第7次牵手。时值共和国七十华诞，乘此东风，大连航空加油站全体员工整装待发，全力以赴，精心打造保障工作“7.0升级版”——为全球民航客户提供优质高效的航油服务，向各国友人展现了航油

名片。

本次保障航空加油站维修分队人员自愿加班，毫无怨言；加油保障组初闯同志主动放弃休息，一直坚守在专机保障的岗位上从黑夜到凌晨，直至完成任务后才回家休息。

近年来，大连航空加油站圆满完成了“一带一路”“金砖会晤”“习金会”“上合峰会”“中非论坛”等重大航班供油保障任务，忠诚履行了“竭诚服务全球民航客户，保障国家航油供应安全”的神圣使命，用自己的实际行动擦亮航油名片。

注重细节 创建精品服务

客户利益至高无上，客户需求就是命令，在处理与客户的一切关系中，永远坚持客户优先。针对日本航空为缩短 B-767 机型的整体保障时间，对大型罐式加油车入位路线和停车位置提出建议。大连航空加油站党支部本着“客户至上”的理念，立即召开支委会进行研究并亲自到现场指挥，油车反复进出机位比对、测试后，确定了符合规范的加油保障方案，在最短的时间内满足了日本航空的服务需求。对此，日本航空十分感动并表示由衷的感谢。

自从开展“精品服务”工作以来，大连航空加油站注重细节，不断完善客户档案，及时掌握客户信息，加强与客户沟通交流，为客户提供安全、优质的供油服务，多次收到国内外航空客户的感谢信和锦旗。

对标达标 促进管理提升

持续提升安全管理水平是航油人不懈的追求。大连航空加油站党支部贯彻落实上级党委“特色、创新、品牌”的党建工作新思路，将党建工作融入到安全生产、班组建设、文化建设中，开展对标达标工作。经分队推荐、支部研究，选树作业规范、业务精湛、严守纪律的党员、员工为党员示范岗和岗位标兵。通过党员互助组“1+3”模式及成立“党员突击队”等，将标杆立在员工身边，给员工树立一个看得见、摸得着、赶得上的学习榜样。今年以来，大连航空加油站共开展岗位标兵评选6次，评出党员示范岗6人次、岗位标兵24人次，充分发挥



党员先锋模范作用，让党旗高高飘扬，形成了向标杆看齐、争做标杆的良好氛围。标杆的引领使加油标准化作业、车辆维护保养、记录填写、“六字文明用语”使用等方面得到了显著提升，为安全生产奠定了坚实的基础。

凝聚力量 激发青春活力

凝聚青春力量，奉献青春智慧，争当时代先锋。为促进青年员工的快速成长，大连航空加油站以党建带团建，促使团支部紧扣安全、效率、服务主题，积极开展创新创效活动，取得了务实成效。

大连航空加油站团支部充分利用青年员工“脑子活、思维新、有冲劲”的特点，针对安全生产、日常管理工作中的重点和难点进行攻关，从“小”和“微”处入手，在“细”和“实”上下功夫，各项成果层出不穷：飞机加油车的压力测试装置解决了部分加油车自身设备不能进行管内、管端压力测试的问题，大大提高了测试效率；自行完成了奔驰 1922 车型和斯堪尼亚 113H、114G 车型的紧急熄火开关改造工作，统一了紧急熄火的操作方法，确保发生意外时能够第一时间准确完成紧急熄火操作；针对进口加油车静电卷盘动静态导静电能力差的现象，进行了技术改造，大大提升了动静态导静电合格率。这些成果有效地规避了安全风险，提高了工作效率，提升了管理水平。青年员工的团队意识、企业主人翁意识、集体荣誉感和解决问题的能力也不断提高。

大连航空加油站团支部积极响应航油集团公司团委“情系老区爱心助学”号召，团员青年积极响应、热情参与，纷纷报名。两年间，抽调 2 名青年骨干参加航油集团公司扶贫点盐池县支教活动，并多次组织捐书活动，他们用热情和智慧良好地诠释了“奉献，友爱，互助，进步”的志愿服务精神，为履行央企的社会责任贡献青春智慧和力量。

关爱员工 建设美好家园

优秀员工是企业最宝贵的财富，正是由于他们的忠诚和奉献，才有航油事业的发展壮大。大连航空加油站党支部努力打造一家亲的“家文化”，让员工切

身感受到“家”的温暖。工作中与员工坦诚相待，切实解决工作、生活中遇到的困难。航空加油站内没有食堂，加油员因保障早出港航班需要早 5 点前就餐，来不及到分公司食堂，加油站党支部及时将该情况反映给分公司党委后，分公司迅速为加油员配发了面包、牛奶，待早出港航班保障任务结束后再到公司食堂就餐；炎热的夏季，员工汗水浸透工作服，需每天清洗，但阴雨天晾晒难，分公司党委积极为员工搭建晒衣棚。将关爱员工落到实处，提高员工的满意度。

大连航空加油站持续开展“职工之家”建设，配备了乒乓球、台球、健身器材等设施，通过组织文体活动，提升员工凝聚力。同时，多次与机场其他部门开展足球友谊赛，给员工搭建了互相交流的平台，也展现了员工团结拼搏的精神风貌。

大连航空加油站党支部注重员工的生活情况，每逢婚丧嫁娶、生病住院，都前去慰问，送去组织的关心，让员工感受到家的温暖。上级公司党委冬送温暖、夏送凉爽、帮扶工作无不感动着每位员工，“幸福美丽航油”从各方面体现，广大职工以及家属相信公司，踏实工作，不断为公司发展做出更大的贡献。

回顾过去，大连航空加油站党支部在上级公司党委的正确领导下，紧紧围绕中心工作，努力提升管理水平，积极构建和谐团队，着力打造“五有”“六铁”东北航油铁军队伍，克服了重重困难，圆满完成了各项安全生产任务。面向未来，他们将不忘初心、牢记使命，站在新起点，抓住新机遇，迎接新挑战，努力实现中国梦、航油梦，为新中国成立 70 周年书写浓墨重彩的篇章！

中国航空油料有限责任公司 供稿



年轻力量筑起安全城墙

——记 2017 年度“全国青年安全生产示范岗”中国航油华东公司福州机场油库青年自控司泵班组

青春如歌，或抑扬顿挫、或婉转悠扬。位于祖国东南沿海的福州机场，有一个青年团队：急难险重中能够看到他们的身影，生产运营中能够体会到他们的活力，创新创效中能够感受到他们的担当；他们不断追求，不断进步，不断超越，用自己一点一滴的实际行动，经受了一次一次的考验；用一颗颗年轻的心，筑起了一道道坚固的“安全城墙”，他们就是中国航油华东公司福州机场油库青年自控司泵班组。

青年，在勤学苦练中成长

走进这 8 个人的年轻班组，会感受到一股学习的干劲。作为华东地区第二大机场油库，管理维护好这些设备可不是容易的事。还记得在一次供油自控系统升级改造即将完成时，系统模拟试运行出现了并泵不成功的问题，在场的厂家技术工程师调试数个小时仍然束手无策。要知道，供油系统的自动运行状态不正常，将会对每天上百个航班的加油造成严重影响。这时候班组长薛学云拿着一张写满计算公式的稿纸走到电脑前，“把泵出口压力调高 0.2 兆帕，延长持续时间 3 秒，应该可以正常。”面对厂家工程师，他自信的说出了自己的改进方案，最后果然系统正常运行！自控设备的故障，到了他手里总是能迎刃而解，他曾获得全国储运员技能大赛理论考试第二名，还是航油公司“青年岗位能手”。要知道这能力的背后汇聚了他多少勤学苦练的汗水。为了提高网络技术，他利用业余时间取得美国思科资深网络工程师认证；为了给大家做好一份培训课件，他查阅数十本中英文资料；为了增强实操技能，他把练兵室的油泵和阀门拆装了数十遍……

这样的学习氛围，深深感染了班组里的其他人。班组的“每周一课”给大家学习交流的机会；“每月一练”检验了理论和实操的学习效果；一次次技改、一项项重任，则给大家锻炼的舞台。班组里一人获中国航油集团公司青年岗位

能手、一人获中国航油公司青年岗位能手，一人参加中国航油集团公司工程管理技术比武获得三等奖；油库的安全工作也得到了更多的保障。

安全，在工作点滴中筑牢

安全基础打的牢，点滴积累不可少。在油库为数不多的进口设备中，“史密斯流量调节阀”是其中关键的一个。当时还是班组里储运技师的刘威发现故障后，立即来到现场进行维修，可这十多年前的老设备一时难住了他。铭牌上全是英文，设备说明书也是英文版，其他兄弟单位也没有类似的维修经验；几经辗转找到了该厂商现在的国内代理商，不仅维修费高，还要一周后才能来到现场。怎么办？且不说每天5000元的现场维修费相当高昂，一周的等待时间则给安全生产带来更大的影响，设备不能修好，一台主力油泵就得停用，给其他油泵增加了更大的工作负荷和安全隐患。“我们自己来！”刘威说干就干，带着班组里的其他人开始了自主维修。翻译英文资料、拆解设备结构、查找维修案例、分析故障原因，大家日夜加班，和时间赛跑，终于用了不到一周的时间设备恢复了正常，听到供油泵正常启动的隆隆电机声，大家悬着的心终于放下了。

输油管道是机场供油的“大动脉”，2016年，福州机场油库输油管道迎来了改线施工工程。说这项工程重要，不仅仅是因为它的投资大，8000多万的概算刷新了分公司的工程投资额记录；也不仅仅是因为它的施工难，70%的管道施工区域都在崇山峻岭中；更不仅仅是因为他的工期短，十几公里的新建管道要在三个月内施工完成。说他重要是因为这项工程受到了福建省政府、国家安监总局还有中国航油集团公司上下的高度关注，是一项关乎百姓民生和机场供油安全的城市管道隐患整治工程。青年自控司泵班组的陈世航、王烟帝全程参与了管道工程的建设。工程累不累？清晨六点多就得出门，迎着朝阳走踏着星星归，节假日也都泡在工地上；工程苦不苦？福州的夏季是最难熬的“桑拿天”，90%的高湿度让人在野外一天下来汗水淋漓，遇到下雨，山路的烂泥混着雨水，深一脚浅一脚的没法走稳，肆虐的蚊虫透过长袖衣裤都能咬出几个包，还有不时出沒的毒蛇让人心惊胆战。安全重任之下，航油青年从未忘记肩上的职责。班组里的“安全竞赛”、“义务巡查长输



管道”等安全活动有声有色；编制的危化品“应急处置图”得到了当地安监局的好评。

管理，在创新创效中提升

安全管理要提升，创新创效需做好。在中国航油集团公司全面提质增效的新要求下，班组集思广益，通过创新创效来促进安全管理的提升。“这次我们QC项目的主题是移动防爆电源的研制，大家先说说这个月的工作情况……”循声而去，班组正围坐一起召开今年的QC创新创效工作会。QC创新创效工作的要求严谨而细致，不仅要求有实实在在的成果参与专家评审，还要形成一份6000字左右的项目报告，内容包含详细研究过程和成果介绍。为了采购防爆配件，班组成员跑遍了福州大大小小电子城，比较了十多个品牌的同类产品；为了测试产品性能，大家在下班后舍不得回家，继续在油库做实验；为了设计出一个完美的电气线路图，大家查阅了大量的资料后，经过了多稿讨论，又请公司里的电工老专家仔细检查，当老专家对这帮小年轻竖起大拇指时，大家终于松了一口气。功夫不负有心人，“移动式防爆电源车”成品制作完成并送到库站试用时，得到了一线部门的高度赞扬，大大解决了爆炸危险区内防爆电源使用不便的难题；而在刚刚召开的2018年“福建省质量管理经验交流大会”上，班组又一次被福建省总工会等四单位联合授予“福建省优秀质量管理小组”称号，这已是他们连续第七年获此荣誉。

“众人拾柴火焰高”，创新创效的路上，班组成员们在平日的工作中群策群力，收获安全效益和经济效益，也让安全管理工作得到了切实的提升，不仅获得全国民航工会授予的“全国民航示范班组”，油库也在2015年被全国总工会授予“全国质量信得过班组”。而班组成员这些年取得的2项实用新型专利、发表的11篇技术论文、获得的8项省级以上奖励，凝结着集体的智慧和汗水，还有勇于进取、追求卓越的精气神。

“每个人的青春只有一次，想要让自己的青春有价值，就要把自己的小梦想和企业、国家的大梦想匹配起来，让自己的点滴行动为公司强大、祖国富强添砖加瓦，这样的青春才值得我们回忆。”

中国航空油料有限责任公司 供稿

青春飞扬 让团旗熠熠闪光

——记2016年度“全国民航五四红旗团支部”中国航油云南公司昆明航空加油站团支部

云南，位于中国西南的边陲，风光旖旎，民族风情浓郁，是中国通往东南亚、南亚的窗口和门户。在这片雄浑壮丽的红土高原上，一座座洁白的油罐拔地耸立、一辆辆忙碌的飞机加油车穿梭机坪，有这么一群执着坚守的青年航油卫士，用智慧和汗水守护着彩云之南的空中航线，他们就是荣获2016年度“全国民航五四红旗团支部”的中国航油云南公司昆明航空加油站团支部的青年航油铁军。

昆明航空加油站团支部成立于1993年，在26年的发展历程中，团支部从无到有，从弱到强，在近年来一系列重大考验之后，一步步趋于成熟，昆明航空加油站团员青年们用自己的青春智慧和汗水在七彩云南的红土高原上书写着青年高原航油铁军的华美篇章。

全力以赴攻坚克难，实现安全生产

“安全无小事，艰难困苦我们青年来承当”，这一直是昆明航空加油站团员青年们心中的行动准则。昆明航空加油站青年职工占员工总数六成以上，已经连续24年保持了航油加注作业事故率、航班延误率、客户投诉率均为零的记录。随着国家“一带一路”、“长江经济带”、云南“民航强省”战略的快速推进，近5年来，昆明航空加油站航油加注量和保障航班架次保持两位数高速增长。2017年，昆明航空加油站人员在人员紧、任务重的情况下，派出青年突击队肩负起了距离昆明345公里的山文供油点、距离昆明116.5公里的玉溪江川通用机场春季航空护林的任务。

2018年2月19日，大年初四，驻守在江川直升机机场青年突击队员崔远航接到命令后，第一时间对准备抗灾灭火的加油车及油品质量进行全面严格检查，娴熟、高效地为救灾直升机加注航煤。加油完毕后，灭火直升机紧急升空，奔赴前线。在及时高效的航油保障服务的背后，是青年突击队员的默默坚守。除夕之



夜，崔远航吃过江川基地简单的年夜饭后，给家人打了电话，电话那头传来自己一岁零八个月孩子熟悉的声音，此刻年轻的父亲体会到了每逢佳节倍思亲的深意，那一刻的他多么想立刻回到家人的身边，陪伴他们。他拍了拍身边的老伙伴——“飞机加油车”，说道：“再坚守几天，我们也能回家了。”此刻的崔远航已经在江川基地待命一周了。青年突击队员崔远航坚守的保障阵地，随时待命为救火飞机进行航油保障。春节期间，他共保障救灾飞机 16 架次，加注航油 17771Kg，为森林火灾扑救工作贡献出青年航油人的铁军力量。

崔远航只是他们中的一员，昆明航空加油站团支部的青年航油铁军克服一切困难，用自己的辛勤汗水和无私奉献，想旅客之所想，急旅客之所急，用坚毅和甘于奉献的精神守护着七彩云南的空中航线，谱写了一曲青春的赞歌。

关键时刻敢于亮剑，守护一方平安

灾情就是命令。在昆明安宁“5.21”和“5.24”森林火灾发生时，昆明航空加油站团支部青年团员苏军和张其元，主动请缨执行保障救火直升机供油任务。在前不着村后不着店的深山密林中，他们风餐露宿坚守了六天六夜。在大火扑灭后撤离保障现场的当天突遇暴雨和雷电，20 多公里的山路足足开车两个多小时后，他们幸运避开雷电进入市区。而就在那天，有三名执行火场清守任务的武警战士在撤离过程中被雷电击中不幸牺牲。与死神擦身而过的背后，是他们勇于亮剑的勇气和敢于担当的决心，他们用执着和坚守确保着空中“生命线”的畅通，在关键时刻展示了航油青年的勇敢和担当。

多年来，昆明航空加油站团支部青年团员们积极参与并圆满完成了近百起泥石流、地震、森林火灾等救灾飞机的供油保障任务，确保了空中生命线的畅通，圆满完成了春运、两会、南博会、“一带一路”峰会及党的十九大等重大供油保障任务，彰显了央企共和国长子的责任和担当。

搭建创新创效舞台，助力青年成才

“没有目标，哪来的劲头”，围绕“岗位建功，岗位成才”的目标，昆明航空加油站团支部开展了针对性培训。先后涌现了二十多名技术骨干，将“弘扬五四精神、创造一流的业绩”作为自己的人生信条。在创新创效的舞台上，有他们骄傲的身影，2018年由他们设计研发的便携式托架装置获得国家实用新型发明专利；在青年文明号创建活动中，有他们笃定的信念，在活动中提出合理化建议30余项，完成6项技改项目，申报中国航油公司科技立项2项，申报立项金额189.6万元。

中国航油云南公司的跨越式发展，吸引着越来越多青年员工的加入。昆明航空加油站团委积极搭建创新创效舞台，使青年员工可以在这个舞台上持续发光发热。2017年，在昆明航空加油站团支部的大力支持下，有11名青年走上了初级管理岗位，利用青年员工的创新热情为管理岗位注入了新鲜的血液；青年员工们在团委的带领下热情投入到筹备新媒体编辑室中，制作了《拜新年》、《航空加油部年度工作回顾》微信特刊；两名青年技术骨干在团委的大力支持下投身于援藏工作，在遥远的青藏高原上继续发挥航油铁军精神，努力践行着央企的社会责任。

情系蓝天终不悔，根植红土显担当！香格里拉梅里雪山主峰卡瓦博格峰海拔6740米，是云南省的最高峰，也是无数攀登者的目标。云南航油的青年战士们，就如同一只只在百花浪漫之都腾飞的高原彩凤，以高山为伴，以峡谷为邻，将以永争一流，勇攀高峰的信心和决心，不断向航油事业的高峰迈进，不断向实现中国航油“加速建设世界一流航油公司”的目标努力奋斗！

中国航空油料有限责任公司 供稿



人生因奋斗而精彩

——记中国航油集团公司劳动模范王剑

在从业的二十一年间，他从一名航油的技术人员到开拓石油市场的弄潮儿，从市场营销部负责人到副总经理，从一家公司的副总到两家公司的总经理，工作性质在变化，职务在晋升，角色在转换，但唯一不变的是他肩上的责任和使命，是他牢记在心的共产党员身份，他就是现任中国航油集团石油福建公司和石油浙江公司总经理、党委副书记的王剑同志。

1998年，王剑从中国人民解放军后勤工程学院毕业，同年分配至中国航油福建分公司工作；2004年，从中航油福建分公司划转到中国航油集团福建石油有限公司。无论在哪儿、无论从事什么样的工作，王剑始终如一、踏踏实实地去做好每一件事、每一项工作，特别是在任职石油福建和浙江两家公司的总经理后，更是以身作则，勇于担当，开拓进取，为公司发展殚精竭虑，带领全体干部职工在涌动的市场经济大潮中破浪前行，取得有目共睹的优异业绩。他曾先后荣获“2002年度中央企业优秀共青团员”、航油集团公司劳动模范、先进个人和优秀共产党员以及石油公司先进个人等多项荣誉称号。

坚持“四位一体”塑品牌

为落实好石油公司“贸易、仓储、终端、配送”四位一体经营模式，王剑和公司领导班子成员带领全体干部员工认真落实集团公司和石油公司的各项决策部署，清晰战略定位，把握市场行情，严格风险管控，遵守廉洁纪律，公司经营业绩取得长足发展。2018年，石油福建公司超额完成各项经营考核指标，业务总量完成全年计划的107%；营业额完成全年计划的133%；利润完成全年计划的214%；经济增加值完成全年计划的439%；应收预付账款时间比考核指标缩短1.7天，全年实现“零事故、零伤害、零污染”的安全生产目标。因生产经营业绩突出，石油福建公司荣获2018年度集团公司生产经营管理先进单位荣誉称号。



为发展零售终端业务，王剑带领业务人员放弃节假日的休息，对以公司为中心160公里范围内的加油站、终端用户进行逐一走访，每天早上6点出门晚上5点多回家，走访了福州市五区八县近300座加油站，连边远山区里的加油站也一个不落，摸清了所有加油站的分布，掌握了客户的需求，为制定零售终端业务策略打下坚实基础。为强化油品质量管理，王剑要求油品检验人员严格执行合同签订前化验、货物装船前化验、到货报港前化验等三个前置化验程序，使得石油福建公司给两大集团的资源供应品质得到有效保障，在客户中赢得了良好的信誉，提高了中国航油的品牌形象。为开发和巩固客户资源，王剑带领市场部人员全力做好服务工作，有一次他们在一个优质客户家门口等了整整三个小时，正是这种诚意和服务意识感动了客户，不但与我们顺利签约，还因客户的宣传为我们带来了新的业务，扩大了“中国航油”品牌的影响力，促进了石油福建公司市场占有率的提升。

他深信，工作的困难压力再多、再大，只要用心努力去做，总能找到解决问题的办法。只要坚持正确的思路，上下团结一致，肯定能把事业做大、做优、做强。

夯实管理基础促发展

“越是快速发展，越要防范风险”。在日常管理中，王剑以夯实公司的管理基础为要义，强化安全意识，将安全管理作为重中之重，作为公司经营发展的基础和前提条件，始终强化生产安全、资金安全和政治安全。在业务开展过程中，始终坚持把风险控制放在首位，为了强化风险控制，王剑把业务分为“利润导向



型”“数量导向型”和“开拓市场导向型”等，有效防范化解了业务经营风险。正确处理好公司发展与风险控制的关系，严格合同管理规定、定价机制、货权管理和执行风险管控规章制度，确保各项工作规范化、制度化和流程化。

凡要求员工做到的，自己首先做到；要求别人不做的，自己绝对不做。王剑以一身正气和优良作风，始终保持共产党人的政治本色。2017年以来，王剑在石油福建、浙江两公司积极开展机关作风建设，提高机关管理效率，整顿机关工作作风；带头下基层蹲点，为机关更好的服务基层、了解基层问题与需求、切实为基层排忧解难做表率；注意激发员工队伍活力，为公司发展凝心聚力，在开展“强管理降成本促发展”主题活动中，持续强化公司管理，在降本增效上想办法、出实招，石油福建公司因此而荣获福州市高增长企业奖励30万元。2019年4月，在认真研究有关政策后，福建公司与福州市长乐区供电公司经过为期两个月的谈判，不但成功减免了后安油库高可靠供电费用12.40万元，还让福州市长乐区供电公司了解福建公司后安油库的用电情况深入了解，确保了油库高压室高压柜系统改造顺利进行。

他深信，在推动公司高质量发展的道路上，只有扎实走好每一步，公司的发展才会越来越好。他是这么想的，也用自己的行动践行着、奋斗着。

践行核心价值观见真情

王剑常年坚持一年两次的义务献血，曾被中央企业团工委授予“2002年度中央企业优秀共青团员”荣誉称号和中国航空油料总公司“社会公德明星”。王剑还是一个见义勇为、乐于助人的人。在一次出游过程中，他乘坐的大巴过桥时由于司机紧急避让操作不当，车子冲出桥面，大半截车体悬在半空中，稍有不慎破坏平衡，大巴就会摔到十几米的桥下，车毁人亡，因为干涸的河床上都是巨大的鹅卵石。此时的王剑挺身而出，冷静沉着，担当指挥调度的角色，指挥大家按顺序跳窗至安全地段，直至最后自己才离开。

他深信，一个好公民能给予人信任和信心，也是一个好职工和好家庭成员的前提，社会公德也是敬业精神、奉献精神、牺牲精神等更高道德境界的体现。

多年来，王剑同志在自己的岗位上不懈奋斗，积极为公司谋发展，勇于纳谏，与其他班子成员在工作上互相支持、互相提醒，真正做到了思想上求共识、工作上求共进、感情上求共融，把石油福建公司打造成一个和谐的家庭、一所优质的学校和一支严明的军队，不忘初心，牢记使命，继续前进，努力推进石油福建公司又好又快发展！

中国航空油料有限责任公司 供稿



来自北方的“最美工匠” 绘亮那一抹闪耀“红色”

——记中国航油集团公司劳动模范贾守洁

黝黑发亮的皮肤，一套被汗水腌渍的有些褪色的工作服包裹着这个个子不高的男人。这是他给人的第一印象。然而，在他不高的个头里，藏着一个男人的执着坚守与责任担当。

身先士卒、舍小家为大家是先进性的一种体现，今年 50 岁的贾守洁，是中国航油北方储运有限公司生产运行部工艺主管，他的事迹平凡中见忠诚，朴实中显真切。工程建设面前，他勇于担当，无私忘我，却疏忽了家里人；平日工作里，他乐于助人，一心为公，先后多次获得物流公司及北方公司的先进个人和优秀共产党员等称号，2018 年 10 月因在北方基地项目整改工作中的突出表现荣获了集团公司先进个人的称号。

重实干，无私奉献称模范

在领导和同事眼中，“工作经验丰富”“技术精湛”“专业素养高”早已是属于贾守洁响当当的品牌，但在他自己眼中这些都微不足道，“共产党员”才是他的金字招牌。已有二十三年党龄的贾守洁，是名副其实的老党员，他兢兢业业，始终坚持在平凡的工作岗位上，认真履行一名共产党员应尽的职责。

在北方基地项目整改期间，由于存在工期紧、任务重、恶劣天气影响等一系列不利因素考验，因此不管是炎热的夏天还是寒冷的冬天，每天早上六点钟，贾守洁便来到公司开始了新的一天，晚上经常是九点钟以后才准备下班，平均每天工作时间 14 小时：监督各施工单位管线焊缝检测与修复、试压、气密、吹扫、浮盘安装、防腐施工，与相关人员一起进行工程量复核、工程收尾、三查四定……这些工作日复一日的进行着，始终不畏艰难，迎难而上，克服一切困难与挑战。

大家在施工现场都叫他“铁面贾师傅”，每次提起他，大家都会竖起大拇指：



“这样的人，现在真的不多了。”是因为他在生活中是个特别幽默、特别热心肠的人，但在工作中呢，却是个用着近乎严苛标准对待自己、对待工作的人。施工期间，从严管理，在关键焊缝修复部位，严格控制为抢进度、减少费用牺牲质量的行为，一经发现，严肃处理，甚至连每根焊条他都会认真的去检查是否符合标准。历时13个月，监督检测单位完成了储罐修复前无损检测拍片88614张，修复后无损检测拍片59157张。

在贾守洁同志和北方公司全体员工的共同见证下，整改工程在2018年8月31日按照既定工期目标圆满完成主体施工。整改工程修复施工历时13个月，分项工程验收合格率100%、储罐一次焊接合格率98.3%，管道一次焊接合格率99.5%。

重担当，恪尽职守做表率

“我这辈子总是在等你，等你回家吃顿团圆饭，等你陪我逛逛超市……”贾守洁的妻子从不敢奢望像别的夫妻一样，经常一起旅游度假、走亲访友。

为保证作为中国航油“天字号”工程——“北京大兴国际机场航油工程”的重要组成部分的北方储运基地项目整改工程进度，贾守洁顶烈日冒酷暑、起早贪黑地奔波在施工现场，排忧解难，督促进度。他在将近40度高温的工地现场一站就是一整天，他用脚步丈量了油库的每寸土地，用眼睛厘清了储罐的每道焊缝。而谁又能知道，身在异地的他又有多少心酸泪流，他已经忘记老家门前有多



少个台阶，他已经模糊了家及家人的模样，一年放弃休息日 50 多天，这是因为他的心中只有对整改工作的执着敬业，用实际行动彰显着一名共产党员应尽的责任与担当。

在工程整改关键时期，贾守洁接到了姥姥和妈妈同时病危的电话，来不及见她们最后一面。当记者询问他在工程建设期间有什么遗憾的事情的时候，面对镜头的他沉默了片刻，眼泪在眼眶中打转，仿佛想到了什么。“没什么没什么，做了这一行，都习惯了，始终得有人坚守在项目整改第一线，对施工现场的监督和管理工作负责，这可能就是大家所说的舍小家顾大家吧！”由于接下来就是至关重要的投油试运行阶段，他隐藏起所有的伤痛，调整好状态即刻回到工作岗位上继续奋斗坚守。

在集团公司首届“匠心传承”十佳师徒颁奖礼的现场，那段感人至深的颁奖词给在场的所有人留下了深刻的印象。贾守洁在“导师带徒”活动中始终发扬“实干、担当、团结、奉献”的作风，以“传帮带”的方式传承中国航油“工匠精神”，为北方储运基地项目整改和试运行提供了坚实的组织保障。

榜样的力量是无穷的，在贾守洁担当作为、无私奉献精神的引领下，北方储运公司全体干部职工凝心聚力、团结一致、勇于担当，顺利完成投油试运行工作。2018 年 10 月 11 日至 27 日，北方储运公司分三次接收天津石化管道输送航煤共计 50000 吨，航煤入库存储和接收码头两艘油轮来油 32000 吨。同年 12 月 28 日，顺利向首都机场安全输油约 20000 吨。完成了管道收油、管道发油、水路收油、水路发油管线浸润等试运行工作，完成了监测航煤样品 99 个，包括留样、质量监控、重新评定、计量、核对检验、颗粒污染检验、浸润检验，共出具检验报告 93 份，检测结果全部合格，目前油库设备设施运行正常。

成绩已属过去，挑战就在眼前。贾守洁同志正在以饱满的工作热情，钉钉子的精神扎根安全生产一线，与全体职工一起不断自我完善、恪尽职守，为保障北京和环渤海地区的航油供应安全、服务好区域内的民航客户做出自己应有的贡献！

中国航空油料有限责任公司 供稿

锐不可当铸铁军

——记中国航油集团公司“航油工匠”谢述昌

在中国航油湖北分公司，提起机场油库工程师谢述昌，大家都会异口同声地评价“沉静内敛，谦逊好学”。第二届民航航空油料储运员职业技能大赛第一名、五一全国劳动奖章、航油工匠、集团公司劳模、全国技术能手、全国民航青年岗位能手标兵、全国民航金牌员工……从平凡小伙儿到“劳模骨干”，谢述昌的成长历程如同一滴熊熊燃烧的航油，经过了烈火的锤炼和洗礼，涌动着奋斗的激情与华彩。

钻研：奋力拼搏 步履不停

能在2015年的民航航空油料储运员职业技能大赛中取得第一名的好成绩，离不开谢述昌不间断的学习。“刚入职时，我对自己说舍即是得，要懂得放弃。我舍弃了晚上休息时间，学到了更多，也得到了更多。”于是，历次岗位竞赛中，有谢述昌名列前茅的身影；油库绩效考评中，有他突出的业绩。

在备战职业技能大赛期间，谢述昌迅速制定了周密详实的学习计划，克服了时间紧、内容多、任务重等重重困难，坚定地投入到学习之中。为了使操作步骤更加规范，他留在库区对照着下载好的学习视频反复练习实操，并随时暂停回放琢磨每一个操作步骤。一个动作，往往会重复几百次去练习，他忍耐其中的枯燥与辛劳，擦去额角淋漓的汗水，迅速舒展酸麻的肌肉，便立刻投入下一轮的练习。为了弄懂吃透一个个知识点，数不清多少次挑灯夜战，有时候遇到难点，反复练习、核算，破解难题后等待着他的已是东方既白。“备赛真的累，有些问题很繁琐难解，但是绞尽脑汁并解决问题的感觉真的太棒了，要做，就做得漂亮。”终于，四年的基层油库工作经验，三年的业务技术工作经历，铸就了七年磨一剑的厚积薄发。自此，小荷已露尖尖角。

创新：心有多远，路有多长

2009年，武汉机场油库开启了公路运油的大幕。在接卸过程中，谢述昌发



现人工查表计算运油车容积的过程十分繁琐，“让电脑自动计算也许能大大提高工作效率”，萌生了这个念头后，谢述昌开始尝试使用电脑解决问题。“尝试之后我才发现，人脑和电脑是不一样的，人能一眼看出来的东西，电脑需要很多次的计算才能完成。”为了实现目标，他查找相关资料，研究软件功能，努力适应软件的运作方式，在反复尝试后，终于编制出了《公路运油车容积查询软件》。容积查询软件在有效缩短员工作业时间的同时，也杜绝了人为计算的失误。

2018年，响应中国航油集团公司大力开展科技创新工作的号召，湖北分公司成立了“谢述昌劳模创新工作室”。“刚刚起步的这一年，大伙儿都感觉无从下手，经过讨论，我们就从工作中的小小创新开始。”武汉机场油库的《设施设备维护管理软件》项目，能够更清晰的掌握设备信息，及时提醒各项维护维修，充实了设备的完整性管理；武汉航空加油站《每日一学》项目，全员参与、学习积累，以润物细无声之势，强化大家安全意识，提升全员综合素养。

除了认真做好自己的工作外，谢述昌经常找新员工聊天，谈工作，谈学习，鼓励他们多提合理化建议。在相互的影响与带动下，越来越多的同事加入到创新工作中。在2018年里，武汉机场油库共上报隐患64条，其中6条荣获湖北分公司最有价值奖；而“压力表防雨罩”、“客流计系统”等合理化建议，解决了现场存在的实际困难，激发了员工的创新热情。于是，创新的种子在全员心中播撒开来。

奉献：爱岗尽责，传承匠心

奉献，是谢述昌的航油第一课。“记得第一次参与通宵收油后，大伙儿坐上班车都倒头就睡，疲倦的脸上却挂着笑容，师傅告诉我：‘只有完成了任务，心里才能踏实……’”。从那一刻起，他对原本模糊的“奉献”概念产生了新的理解，也决心以毫无保留的敬业之心投入到航油事业之中。

“十年前在阳逻的工作经历让我学会了独挡一面、迎难而上。”阳逻是当时租赁的、用来接卸油船的一个江边码头现场，交通不便，上班要转三种交通工具；没有食堂，吃饭要走两三公里；夜间只有一个人值守，需要与多方协调组织作业，条件非常艰苦，但再艰苦的任务，总要有人去完成。谢述昌主动请缨，成为第一个去那里工作的新人。在那里，他度过了第一个在工作岗位的春节，也学会了扛起肩上的责任与担当。

无论风霜雨雪，只要机场油库有重大作业，谢述昌就一定会到场。2018年四季度以来，武汉机场油库各项施工改造陆续开工。身为机场油库工程师，谢述昌监督每一项施工，“5+2，白加黑”的工作模式几乎已成为家常便饭。油库的日常作业他也尽可能参与其中。每天，他都在库区反复检查是否存在安全隐患，同时指导员工操作中的难点，指出可能会面临的问题，希望多年积累的工作经验能对新人有所帮助。“每当我看到年轻员工满怀热情忙碌工作，就会想起当年师傅的那句‘只有完成了任务，心里才能踏实……’”

暮春时节，武汉机场油库已是绿树成荫，生气勃勃；库区里的航油人辛劳工作，井然有序。在这个春风沉醉的清晨，谢述昌一如既往来到了库区，观察，交流，实践，思索。他的身形并不高大，在暖阳和煦的光辉下，显得挺拔而执着；他的声音并不洪亮，在泵房悠远的轰鸣声中，却又清晰而沉静。春去秋来，无数个清晨，都是谢述昌守望安全生产繁忙一天的开始。

十年安全生产工作，是他航油匠心的深刻展现，更是他无数个日日夜夜的默默奉献。“路再远，行则必至；事虽难，做则必成”。谢述昌以逐梦雄心谱写奋斗的青春，铸就一颗火热的航油匠心，践行着航油人的铁军精神。



无问西东 逐梦前行

——记中国航油集团公司劳动模范张甫星

“在哪儿都要发光发热、干什么都要干出名堂”。23年前，刚从广州民航中专毕业的张甫星走进了中国航油华东公司山东分公司。多年来，无论从事加油员、计量员、分队长，还是担任供应站经理、分公司业务部经理，他都以这18个字来激励和鞭策自己。

让执着的光芒绽放

张甫星不苟言笑，惜字如金，如果你跟他聊天，他会憨厚地“嗯、啊”答应着，却很少长篇阔论、夸夸其谈。就是这样憨厚的他，对工作又是严肃认真、一丝不苟，如果业务上有一点小小的歧义，他都会千方百计地寻找正确答案，直到真正弄清楚，正是这股韧劲和钻劲让执着的他光芒绽放开来。

他身经百战。2013年11月参加中国民航航空油料计量统计员职业技能竞赛取得个人综合成绩第二名；2017年参加飞机加油员技能大赛获得三等奖；2018年代表中国航油参加了首届世界加油员技能大赛；2018年代表华东公司团委参加集团公司团委组织的首届“匠心传承”活动，成功入围“十佳师徒”组合。

他卓有成效。多年来，经过不间断的勤学苦练，张甫星成了分公司的业务骨干、技术专家。先后取得了国家注册安全工程师、注册计量师、注册消防工程师的任职资格；拥有油料计量统计技师、高级飞机加油和高级油料储运、中级特设维修、电气仪表和初级油品化验等涵盖航空油料所有工种的六个证书以及地方计量主管部门颁发的压力真空检定中级证书和飞机加油车流量计检定员证书。尽管如此，“我还能做得更好”，这种勇于进取的精神时刻激励着他继续努力奋进。他不满足于行业内技能的提升，开始注重自身理论水平和管理知识的积累，从基础管理、业务培训抓起，让分公司的安全管理越来越精细。

他荣誉等身。先后被授予“全国民航技术能手”、“全国民航优秀青年岗



位能手”、“集团公司劳动模范”、“集团技术能手”等荣誉称号。

让奋斗的光芒引路

无论是工作岗位的变动，还是工作环境的改变，都未能动摇张甫星不断追求提升业务技能水平的信念。

2008年，张甫星到东营供应站工作。2011年，举家搬迁到东营生活，多年的工作和生活，使他对东营的环境、人脉关系已驾轻就熟，工作和生活比较舒心顺畅。随着分公司业务量的增长，安全工作压力也越来越大。“明知山有虎，偏向虎山行”。2018年，他接受组织安排来到了山东分公司业务部工作，全力接受新挑战、破解新难题。

2018年7月12日，中国商飞大飞机C919试飞。飞机抵达东营机场，他带领工作人员协调各方资源，全力配合祖国大飞机东营试飞期间的航油保障工作，圆满完成了2018年中国商飞东营试飞供油保障任务，在助力“祖国大飞机项目”工作中全面展现了航油人的风采。

他临危受命，临时负责山东分公司风险管控和隐患排查治理“双体系”建设工作，经过学习标准、组织讨论和辩论，形成了山东分公司风险管控和隐患排查治理体系，并顺利通过了山东省“双体系”达标验收。

他在担任山东分公司安全标准建设小组组长期间，带领小组成员攻坚克难，全面梳理各种制度、表单，进行安全标准化、SMS体系、适航管理、职业健康等体系融合，在顺利完成体系融合任务的同时也为山东分公司培养了一批安全管理人才。



他勇于创新、善于实践。他提出的“零位罐防溢油技术改造”项目，在油库零位罐改造工作中得以实施，实践证明，此次革新实现了埋地油罐防溢油的本质安全。由此，项目整理完成的合理化建议被评为“2018年度航油华东公司合理化建议”一等奖。他还先后主持了加油车灌油阀门自动释放压力改造和通过加油车戴德曼实现紧急熄火功能等科技项目，彻底解决了加油车灌油管路热释压问题和紧急情况下加油员按压紧急熄火装置滞后带来的加油过程的重大隐患，得到了中国航油公司和华东公司安全技术专家的一致认可，此两项技术革新已申报国家使用技术专利。

把工作当作一种责任，在责任中寻找乐趣。在奋斗光芒引领下，张甫星在不断追求卓越的过程中实现着不断超越。在工作中感悟团队力量，在团队中获得成长。在团队光芒的照射下，张甫星不断积累人生的每一步，也坚定踏出人生的关键一步。

让梦想的光芒延续

“在哪儿都能发光发热、干什么都能干出名堂”。公司山东分公司的员工都这样评价张甫星。

“在以后的工作中，我将继续怀着感恩的态度积极工作、努力学习，继续以‘竭诚服务全球民航客户，保障国家航油供应安全’为己任，持续学习、不断创新、扎实工作，在实际工作这个最大的职业技能竞赛的舞台上，充分展现自己对航油事业的热爱。”这是张甫星发自内心的肺腑之言。

不待扬鞭自奋蹄。满怀着感恩，积极向上的张甫星，以真诚的态度让很多人感动，也在坚持着以实际行动表明自己从未停止过让梦想延续的想法。“‘劳动模范’这项荣誉是集团公司对我的鼓励和鞭策，我将把这项荣誉作为未来不断积累深厚专业知识储备和高超技能的一个新起点，更好的服务于中国航油”。

在梦想的旅途上，懂得责任、敢于担当，不断探索、精益求精的张甫星，已经迎来了人生中的第一束星光。而未来人生之路上，脚踏实地、坚定逐梦的他，相信定能迎来更为璀璨的一片星空！

要干 就要干得最好

——记全国民航英模代表袁计昌

1995年7月，时任民航总局局长陈光毅亲笔题词：“向袁计昌同志学习”。7月15日，袁计昌同志雕像在白云机场揭幕。

袁计昌是谁？为什么给他塑雕像？

袁计昌曾是中国航油广州分公司白云机场油库的保安员，一位小职工。他既没有重大的发明创造，也没有做出什么惊天动地的事情。他从小时候就拾金不昧，无私助人，青年时期更是把忠心献给祖国、热心献给企业、孝心献给父母、诚心献给朋友、信心留给自己，他在工作中始终追求“干得最好”，而面对歹徒他又是临危不惧、大义凛然、挺身而出、维护正义、见义勇为……应该说，他是新中国航油铁军中的一个普通代表，他做了一个新中国航油人应该做的事情。他在点点滴滴的平凡中折射出了一颗真、善、美的心灵，折射出了无愧于伟大时代的敬业精神。

爱岗敬业、任劳任怨、忠于职守

袁计昌生于1972年，是广东东莞人。1989年正赶上民航招募工人，通过考试，袁计昌成为中国航油广州白云机场储油库的一名保安员，这一年袁计昌刚好十七岁。

在油库当保安员待遇很低，工作环境差，离家都比较远。保安员就是一年四季在这里日夜24小时不停巡逻，酷暑严寒，蚊虫叮咬，日晒雨淋，永不停歇。因此，和袁计昌同来的13个小伙伴，刚到半年就走了五个。油库领导问袁计昌怎么打算，袁计昌说：“放心吧，我既然选择了这份工作，要干，就要干得最好！”

“要干，就要干得最好！”这句朴实无华的话，从此便成了袁计昌终生奉行的座右铭，在他短暂的一生中，果真尽其所能，以行动实现了自己的诺言。

白云山储油库是民航中南地区最大的油库，广东省一级防火单位。为了油



库的安全，保安班必须每天24小时守卫油库，一天三班，每班8小时。每半小时沿着相当于三个足球场大的库区巡逻一次，一班下来就等于走了二三十公里的路。保安班的小伙子们都觉得值夜班最难熬，让人又累又怕，所以每逢夜班，常常有小伙子顶不住，躲到几十米高的水塔上偷偷地睡上一会儿，为此值班领导经常去突击检查，可是四年来，却从未发现袁计昌有脱岗睡觉的现象。时间长了，只要听说是袁计昌值夜班，值班领导心里就特别踏实、特别放心。

四年来，袁计昌从没有迟过一次到，没有请过一天假，没有出过一桩事故。有一次，原公司消防保卫科科长听说当夜是袁计昌值班，有意想考考袁计昌的警觉性。他趁着月黑风高，悄悄地摸到油库围墙边，偷偷地爬过大铁门。双脚刚落地，立即就被当班的袁计昌发现了。若不是老科长马上报上姓名，他很可能被袁计昌当作贼狠揍一顿的。老科长后来回忆说：“说实话，我就算真的挨揍，也打心底里喜欢这个小伙子。”

“要干，就要干得最好！”短短的八个字不仅表现出袁计昌高度负责的工作态度，也流露出了袁计昌性格中倔强可爱的一面，他的追求就是在方方面面都要干得最好。就拿检查入库人员的证件这事来说，袁计昌坚持制度，坚持原则，只认证不认人，是出了名的倔，就连在库里施工的民工提起这事也还对袁计昌耿耿于怀。原来有好几次几个民工没带证件，满以为在这干的时间长了人也熟了，一次半次没证件也能进去，可没想到袁计昌硬是拉得他们往回折，说好话不行，破口大骂也无济于事。为此，袁计昌没少得罪人，没少听过闲言碎语。不少熟人

都劝他：“大家既然都认识，睁一只眼，闭一只眼也没事，何苦与人结怨呢？”可他总是坚持说：“可以向那些曾经被我拒之门外的人道歉，但不守库规、破坏制度就是不行，下次不管是谁，不带证件，我还是不让他进门，这一点没有人情可讲。”

袁计昌对工作极端负责，在他健康的时候如此，在他身染绝症、持续高烧数日不退的情况下依然如此。1993年7月初，在他离去前的一个多星期里，他一直高烧不退，有时烧得眼前出现幻觉。但袁计昌没有请假，依然按时去站岗、巡逻，库领导见他脸色不好，命令他马上去看病，他却下了班才去医院，取完药便又按时上班。当了四年保安的袁计昌非常清楚，保安班人手少、任务重，如果有人请假，其余人排班就很紧，他不愿别人因为他而加重工作负担，让领导为难。可是，看着袁计昌日显苍白乏力的样子，油库领导和同事们实在忍不住了，为了能让袁计昌好好地休息养病，领导不准他上岗，伙伴们抢着替他顶班。然而袁计昌说什么也不同意，他说值完这个夜班，明天就去医院。这时他已经高烧达41度。像往常一样，他认真仔细地巡库，检查每一个角落，直到天明下班，这就是袁计昌的最后一班岗。

真诚、无私、赢得芳心

有位熟悉袁计昌的同志说：如果想用最少的语言来概括他的事迹，那就应该是“诚”和“爱”这两个字。袁计昌就是以一种坦诚的态度来面对身边的人和事，以一种无私的爱心来面对周围的世界。

保安员邝炳林与袁计昌同在一个班，又同住一间宿舍，两人情同手足。当袁计昌得知小邝的父亲病重，就骑车二十多公里去他家里看望。后来小邝父亲病逝，给小邝的感情带来巨大的痛苦。袁计昌幼年丧父，更深深地理解这种失去父爱的痛苦，看到小邝情绪低落，他就天天陪着小邝，安慰他，关心他，照顾他，有时还带着他出去散散心。就这样，他用一颗友爱的心，抚慰着战友伤痛的心灵。整整一个多月，袁计昌都没有回自己的家里一趟，陪着邝炳林渡过了那段最痛苦的时光。



袁计昌热心助人的性格不仅使他与同志间关系融洽，也给他带来了一段无悔的情缘。

一个很偶然的的机会，一位他曾经帮助修理过自行车的女孩子爱上了他，经过一段时间的了解，他们相爱了。他到女友家去，总是一到家里就屋里屋外，忙这忙那，什么脏活累活儿都抢着干，替女朋友为老人多尽一份孝心，一点儿没有城市青年的架子。他们爱得那么朴实，爱得那么执着。姑娘对袁计昌的爱也是那么纯洁、那么深沉、那么刻骨铭心。

在袁计昌安葬那天，这位姑娘哭得晕了过去，她就是小袁真心挚爱的女朋友。当姑娘此时哭倒在地时，我们才明白他们之间的爱情有多么真挚、多么宝贵！姑娘用她独特平静的方式在后来的一百天里表现了生死两茫茫中她对小袁的爱！她住进了小袁的家，一改过去称小袁母亲为“阿姨”的习惯，主动地开口叫“妈”。她默默地代表小袁尽着为人之子的孝心！住了整整一百天，尽了整整一百天孝。这短短的一百天，有情有义的姑娘延续了她与袁计昌本该共有的一世情缘，也了却了她与袁计昌生离死别、无法倾诉的眷恋！

这就是充满爱心的袁计昌，坎坷的人生历程，增添了他对充满爱心世界的向往，更在他的真爱中增加了社会责任感的深度。

甘洒热血写春秋、白云山下傲青松

1993年7月，是袁计昌生命的最后时刻，急性白血病迅速地侵蚀着他年轻的肌体。但是，袁计昌素有的能吃苦和寡言少语的性格，使得谁也没有料到死亡的阴影正一步一步向他袭来。

那些日子，油库的领导发现袁计昌脸色不好，催他去看病；同伴用摩托车带他去看病，他发烧40多度的身体把同伴的背烤得发烫。即使如此，这些迹象仍然没有引起他自己的注意。医生说他是感冒，他也觉得身体一贯强壮，这点病扛一扛就会过去了。就这样，他一天假也没请，照常的上班，一如既往的巡逻、站岗。由于他坚强的表现，油库的领导和同伴们也觉着小袁没有什么大事儿，吃吃药、打打针就会好的。

7月14日，也就是他去世的前一天，袁计昌白天休息，晚上值班。上午，他觉得很累，再一次去民航医院看“感冒”，医生给他做了一次化验，发觉他白血球急剧增多，情况很不正常，便嘱咐小袁到广州军区陆军总医院去检查。那天，他回家看望了父母，又赶回了油库。见到油库李主任，小袁向主任报告说明天下班后去看病，李主任看着他苍白的脸，马上说要明天派辆车送他。袁计昌却说：“库里就一台车，不用拿出专门送我，我自己去就行了。”这一天夜里，他没有让别人替他上班，他说他行。一夜巡逻，每半个小时就要围大大的油罐区绕一周，整整8个小时，巡逻16圈，要走上二、三十公里。袁计昌是怎么一步一步走过来的？病魔又是怎么折磨他的？永远只有他自己才知道。同他一道上班的杨日辉，后来听说袁计昌十几个小时后就去世的消息，完全不能相信，他连声说“不可能，不可能的！”最后一夜的袁计昌留在小杨的印象中，除了脸色苍白外，没有任何异样，还是那样的警觉，那样的仔细，观察着每一个角落，细听着每一声响动。

15日早晨7点，袁计昌下班了，他已经有点支持不住了，就让弟弟用自行车送他去医院。这个早晨平平常常，袁计昌没有回头望一眼，没有向默默相伴他一千多个日日夜夜的大油罐告别，他以为他会回来的；袁计昌也没有和共处4年的同事们说再见，他们也以为他会回来的。

在陆军总医院的走廊和院子的大树下，袁计昌渡过了他生命的最后一天。排队、挂号、交费、等候、抽血、抽骨髓化验，折腾得已经值了一整夜夜班的他极度疲乏、浑身无力。但是，医院床位紧张，拿不出一张病床来让我们的袁计昌躺一躺。他的弟弟见哥哥靠在树下，脸色那样的苍白，心疼地买来矿泉水和面包，袁计昌却一点也吃不下。袁计昌就这样苦等着，直到下午5点，病情突然恶化，已出现了昏迷和抽搐，这时医院才进行抢救。然而太晚了，两个小时以后，袁计昌的心脏永远地停止了跳动。

袁计昌弥留之际，已不能讲话，他无力地拉着母亲的手，两眼流下了热泪。他想说些什么呢？他有太多的不了情。同样，他的至亲至爱、他的同事朋友，也被这突如其来的生离死别惊呆了，感到他的故去造成了一片让人无法接受的空白。

很多中国航油的职工称，当小袁在世时，与他相熟得几乎感觉不到他的存在，



因为他太普通，普通得如同一粒砂子、一片树叶。如今他去了，去得又那么突然，大家总觉得他还站在保安值班室的门口，或者一会儿会从库区转出来，仍然是那副略显忧郁的神情。

但是他真的去了。1993年7月21日，公司为他举行遗体告别仪式。没等人派，干部、工人只要工作走得开的，都去了。不少人骑着自行车、摩托车赶几公里、几十公里，去和这个淳朴的同事告别。原定告别仪式在殡仪馆小厅举行，但来的人太多，挤不下，储油库的同志们自发地捐起款来，人们眼里含着泪，你20、他50，你80、他100，很快就凑齐了一千三百元，改租了一个大厅，然而陆续赶来的人们又很快挤满了。说也奇怪，这一天阴沉沉的，出殡时，又下起雨来，似乎天也在为我们的袁计昌而垂泪！苍天有情，人更有情，曾经与他共事四年的领导、同事，追忆起这个在白云山下寻常岁月中从未惹人注目的小伙子，桩桩件件的小事串起来却发现是璀璨的珍珠。

袁计昌永远的离开了我们，但他的名字却越叫越响，他的那些看似平凡的事儿却越传越广。死亡，标志着生命的结束，标志着淡忘，标志着销声匿迹。但自古大浪淘沙，总有千古风流人物让人万代传诵。人们崇敬优秀的品德、高尚的情操，不论他们表现在显赫还是普通的人身上。这个21岁的青年，这个偏僻一隅的保安员，凭借什么打动了千千万万人的心？是“要干，就要干得最好”的执着信念，是安于寂寞、安于清贫、尽职尽责的敬业精神；是诚恳真挚、宽容善良、无私奉献的博大爱心；是嫉恶如仇、勇敢正直、坚韧不拔的浩然正气。

航油人的优秀代表——袁计昌，虽死犹生！

中国航空油料有限责任公司 供稿

以平凡之躯书写时代印记

——记中海油销售河北有限公司

在辽阔的燕赵大地上，活跃着这样一群身披海蓝色工装的石油创业者，他们没有轰轰烈烈的事迹，没有可歌可泣的过往，却时刻怀揣热忱，以实实在在的干劲儿书写着石油岗位上平凡的故事。他们或许生来平凡，却从不曾因平凡而渺小。

守护一个人的站

2017年，中海油邢台邢汾高速第三加油站应要求投运，这个位于邢汾高速车流量最低路段的加油站，“车水马龙”这个词，似乎注定与它无缘。可即便如此，仍有渴望为石油事业奋斗的年轻人把这里当成提升自我的起点，25岁的杨少兴正为此而来。

上任第一天，这位身形清瘦的小伙子自认为已做好充分的心理准备，可还是被眼前的状况吓了一跳：除了遮天蔽日的太行山脉和终年不散的山雾外，再无其他为伴。“当时站上没有加油员，没有班主管，没有出纳，我自己要扛起大大小小所有事情。”25岁的他咬紧嘴唇。

既来之，则安之，挺一挺总会习惯的。这样想着，杨少兴在山沟里开始了一个人的奋斗。签到、盘点、交接班、巡检、汇报……站再小，人再少，该做的事情他一样也没怠慢过。“公司把这么重要的资产交给我，我决不能含糊过去，‘越觉得侥幸，就越不能放松警惕’，海油人入职培训时再三强调的准则我一直记着。”就这样，小杨从天光渐起忙到日头向西，即便客源稀少，工作倒也算充实。可每到夜里，淡淡的孤单感又会像那挥之不去的山雾，萦绕在他心头，他想抱抱自己没满月的儿子，他想尝一口娘亲包的猪肉馅饺子，他想家……有时心里实在憋得发慌，小杨会跑向站外，冲着无尽的黑夜声嘶力竭地大喊，试图让自己恢复平静。可回应他的，只有深山里空荡的回音与寂寞。

“有段时间我一到晚上情绪就特别激动，开始怀疑自己，犹豫着要不要和



公司申请调岗。可每当这么想，心里就会有声音跳出来说：“要给儿子立个榜样，要和自己较股劲儿，他的爸爸不是逃兵！”于是我克服并坚持了下来。”一年后，小杨学会了适应和放下。他自发加入服务区组织的高速救援队，为夜间断油、断粮的车主提供帮助。他说，虽然自己不能陪伴家人，但希望能尽自己所能，让赶路的人们快些回到家人身边。如今的他已不再迷茫，心中的山雾也逐渐消散，并找到了前进的方向。

“两年多了，早习惯了。只是太长时间不回家，每次儿子见了我的话都很少，这点上我挺愧疚。随着他慢慢长大，我想儿子会逐渐理解我的选择。”此刻，在杨少兴的心里，或许当初那座山沟里的“孤岛”早已不仅是自己坚持的事业，它与家一样，同样是一份无法割舍的牵挂。

守护一个人的站，守护 90 后石油创业者的理想。同杨少兴一样，每一个海油人的心里都珍存着两份无价的牵挂，也正如此，海油人才有着最“强壮”的心脏。

男儿有泪不轻弹

对于男儿泪，中海油衡水景县景德路加油站（下称景德路站）站经理刘志辉有话要说。2015 年退伍后便加入中国海油的他，有着 22 年的兵龄，平日里，老刘总是拖着一条“闲不住”的伤腿四处奔走，他为人质朴和善，眉宇间却是藏不住的干练与轩昂。

军人坚韧的意志和苛求也恰是海油人的底色。刘志辉从脱下橄榄色军装换上蓝色工装，完成由退伍老兵到站长老哥的转变，仅用了不到 6 个月的时间。对于已是海油人的他来说，客户的需求就如同战场的号角，每一次提起油枪都如同扛起钢枪，使命与荣誉感驱使着他凡事尽善尽美。可就是这样一个事必躬亲的铁人，初进“石油圈”时也并非一帆风顺。

2015 年，景德路站刚开业，生意门可罗雀。一次偶然的的机会，老刘得知据站 120 公里之外的沧州市，有家柴油车队最近计划更换行车路线，而景德路站恰巧就在这线路之内。原本为客源一筹莫展的他听闻此等喜事，当即拖着伤腿不远百里奔赴沧州。在他眼中，只要给出一个对方无法拒绝的价格，这便是一次顺

理成章的合作。可等待他的，却是一次又一次无情而冰冷的碰壁：“没听说过这座新站”、“我们不和未接触过的品牌合作”、“对你们的油品质量没有信心”……即便老刘携满腔热忱三顾茅庐，甚至承诺自费为该车队提供第一箱油以打消对方的顾虑，可结果仍同一盆刺骨的冷水，狠狠地浇在了他倔强的自尊上。而这一次，他没再过多解释什么。是赌气也好，自证也罢，路上一言不发的刘志辉回到站里立即联系了油品检测机构，他决定用权威证明来打醒装睡的人。“你可以说我没有能力，但你不能毫无根据地诋毁我坚信的品牌与事业。”半个月后，当刘志辉将油品检测合格报告书拍在车队负责人的桌案上，对方被眼前这位眼眶微红神情却严肃、郑重异常的汉子彻底震住了。“在部队摸爬滚打22年，这么多年来我是头一回哭。”事后，老刘笑道，欣慰中带着些许酸涩。而景德路站也终于如愿迎来了这支沧州大客户。“打动我的不是这份报告，而是你们海油人的这股啃劲儿。”见面第一句，车队负责人也说出了心底话。

刘志辉，以海油人的刚毅与坚韧捍卫了一个年近5旬石油创业者的尊严。

迎风怒放的格桑

张家口沽源县九连城镇位于张家口与内蒙交界处。如同台风的风眼，九连城镇是一个终年风来雪至的不毛之地。这里的居民似乎也习惯了与极寒和冻土为伴，干裂的嘴唇、被风吹得通红的面颊上都烙刻着雪乡的印记。然而，再贫瘠的土地也能孕育出真情和希望。

1996年出生的马一弘刚走出校园，初到中海油沽源九连城加油站（下称九连城站）任职出纳时，着实哭了一鼻子。这个自小在发达城市中长大的柔弱女孩此前从没想象过连上个厕所都要用开水化开房门和地面间厚厚的冻冰是怎样的生活。站上其他员工们看在眼里，决定应该做点什么。第二天，马一弘的床铺上多了一瓶护手霜、一只保温杯和一副加厚的耳套，那是员工们自发为她买的礼物。小马呆立在湿冷的宿舍里，头一次感受到了来自雪乡的暖意。

没过多久，大大咧咧的她就和站上的新伙伴们融在了一起。当时九连城站日均销量并不算高，所以每来一位客户，员工们总是倍加珍惜。起初，小马学着



同事们的样子热络地将客户迎进门，试图用热茶和牛轧糖驱走他们身上的疲惫，后来她逐渐明白，体贴入微的服务绝非一招半式所能模仿，而是出于一颗真挚的内心。在那些漫天飘洒鹅毛的日子里，唯有真诚、自发的热心才是驱走彼此寒冷与疲惫的本源力量。怀揣着这份红彤彤的暖意，员工们总是把站前道路的积雪尽可能地清理干净，让所有经过的车辆驶得安心。时间一长，这座绽放在风雪中的小站也有了越来越多的回头客。老客户们只要路过九连城站，哪怕不加油，也会鸣笛致意，就像在问候一个忠诚的老伙计那般亲切，毫无距离。

“就算不在九连城站了，可只要闭上眼，那里的星空、山坡上的格桑花，又会浮现在眼前。现在想想，当时哪儿来的旺盛精力，只要和大伙儿在一起，加班到凌晨也不觉得累，每一天都很充实，很满足。”半年后，小马被安排调到其他岗位，可每当回忆起九连城的那些日子，她的眼中总是闪着别样的光。她说，初到九连城，觉得周围的一切都是黯淡无光的灰色，可随着和这样一群真挚、可爱，怀着相同理想的伙伴们相处久了，自己的心墙也逐渐融化了，不知不觉间，周围的一切也随之变得纯净透亮。在这片风雪之乡，她似乎找到了最炙热的温度。

今年夏天，九连城站不远处的山坡上又绽放出大片格桑花，这种寓意“美好时光”的小花儿以旺盛的生命力在风中摇曳出生命应有的模样，恰似新一代石油创业者们不变的乐观与坚强。

这样的故事或许从不曾被人铭记，但却是千万海油人用流淌在骨血里的理想倾注奉献铸就成的信仰。他们从不是天生的勇士，却用平凡之躯书写着不凡的意义，他们并非生而无畏，却以崇高的信念篆刻着石油新时代的印记。

中海石油炼化有限责任公司 供稿

走进信念的时光里

——记中国航油集团公司“航油工匠”翁良栋

前言：倘若把奔腾的时间看成一条轴，他在中国航油展开的人生历程与大多数人一样：在不同时间段中，人生曲线向前；但不同的是，他的信念始终贯穿其中，永是执着向上。在奋战岗位中，在不断追求中，他就像一滴滴热烈燃烧的航油，把热忱和奉献投入航油事业，满含激情，也绽放出璀璨光芒。

翁良栋，来自中国航油福建分公司。在2009年中国民航航空油料飞机加油员职业技能大赛中，一人就拿下该次比赛决赛个人综合和实际操作两个第一名。

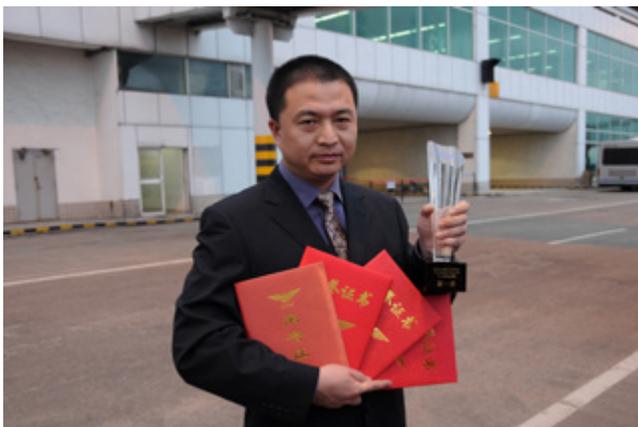
过去时 二十五载砥砺前行

当镜头里的时光掠过鲜花与掌声的这一刻，许多人的脑海中也也许会自然地上演这样的“蒙太奇”——透过晶莹的奖杯，镜头从“手接荣誉”的时刻，闪回“过往场景”：他在小小岗位练兵室里挑灯夜战，苦心钻研；在冒着热气的机坪现场挥汗如雨，竭诚服务；蜷缩在加油车底盘下，耐心探究，细心查找……

时光回拨到二十五年前。刚刚从民航技校毕业的翁良栋，被分配到油料系统当了一名加油员。在一线的加油工作，经常是寒冬深夜里披星戴月，炎热夏日里汗水浸衣；不仅劳动强度大，作业时间长，还要忍受飞机的噪声。

尽管工作辛苦，翁良栋却不认为单调无聊，坚定信念的他，一遇上知识汲取就仿佛忘了时间：工作时间里，他争分夺秒自学飞机加油车特种设备知识，并利用加油的间隙认真研究加油设备、气路系统、液压系统的原理与操作知识；下了班回家，他还在航油局域网的技术论坛上就技术、理论等与专家、技术人员进行交流探讨；周末休息时，他就利用空闲时间到地方汽车修理厂和机场汽车修理厂学习特种车辆底盘维修技术。

“多看、多问、多动手”，翁良栋说这是他的“武功秘籍”。



因为始终坚信唯有不断更新、充实和开阔自己，人生的景致才能愈加深刻，人生景观才能显得更为丰富。所以，不管是飞机加油工作，车辆维修工作，还是后勤保障工作，他都全力以赴，以满腔热情和扎实细致，去认真完成每一项任务。

二十五年来，他先后获得飞机加油、油品计量、油料特种设备修理三个工种职业技能证书，并获得了武汉理工大学工商管理专业毕业证书；二十五年来，他不仅是地面加油员、飞机加油分队长、航空加油站“事务管家”，也是车辆维修“专员”、专机加油“专业户”、内训师，现担任福建三明供应站副经理。

现在时 平淡之中见执着

如果把镜头里的时光拉得近一些——事业需要他挑重担，他坚定了信念。精湛技艺就成为他永恒的追求，这种坚持叫钻研精神。

“加油轮胎成本高，一个大约要 2700 元，通过翻新旧轮胎可进行再利用。翻新一个只需约 700 元，仅此一项每年就可以为公司节约费用 8 万元。”翁良栋算起了“经济账”。喜欢“钻研”的他，根据自己加油的心得，建议罐式加油车的常用胶管使用一段时间后翻转 180 度，不仅节省胶管成本，而且节省更换费用。这种坚持让他在实际工作中做到“降本增效”。

几年来，翁良栋还成功利用原有设备对老加油车进行加工改造，在不更换任何液压元件的情况下解决了紧急降落装置问题，通过更换小配件、密封件等顺利完成加油接头、地井接头维修等等，为分公司节省了不少维修费用。

这种坚持也让他在实际工作中追求“精益求精”。

航空加油站在排放管线加油车附油箱储油工艺上存在不足，经常用油桶来排放航油，工作强度大，排放时间长，放油和倒油过程中油品飞溅地面，对环境污染严重。

“在进零位罐接口处增加一条放油管线，用快接口与附油箱口进行对接，这样排放附油箱储油时间大大缩短，工作效率也提高了，并且不会出现油品渗漏现象。”解决问题的提出，许多人见证欢欣，却无法体会“经历”。

翁良栋常常会熬到深夜。有时灵感上来，他就守着油车多看一会儿，多看一会儿，直至寒风呼啸而下，卷起了黎明前的黑幕，带来了第一缕曙光，钻进了翁良栋的衣襟中。他打了个激战，褪去睡意，继续钻研。

不间断的思考与实践，不仅使他成功解决了难题，并且经过测试后，还加装了不同的接口，排放油罐底油和过滤器底油方式也得到了解决，2011年航油公司安全审计组对其改造的排放油的工艺尤为赞赏。

这种坚持还让他在实际工作中感受获益匪浅。

被称为“专机专业户”的他，一次在给专机加油，加到五百多升时，罐式加油车后罐没有油，必须转到前罐继续加油。但是突发状况出现，前罐的底阀打不开。因没有维修工具，一般情况下无法排除该故障，而专机加油又是一件非常慎重的事，不能有任何差错，情况十分紧张！

在那一瞬间，短短几秒钟，凭着平时娴熟的业务积累，他迅速扳动阀门，将出油口切换到了前罐，顺利地完成了专机加油任务。为此，航空加油站还拟定了相关紧急预案，解决机械原因加油故障问题，并专门由他传授气路故障的排除技术。

将来时 铁军光芒在闪耀

把镜头里的时光再拉近一些——在工作中永远保持着向上的激情，翁良栋始终不变的工作热忱与工作态度依然闪耀着奉献与钻研的铁军光芒。

尽管身上有“全国民航杰出青年岗位能手”、“全国技术能手”、“全国



民航技术能手”、“全国五一劳动奖章”荣誉称号，2014年当选为“最美航油人”。然而，谈起所获的荣誉，他说，要坚持以平常心对待，而且要坚持走得更远。

在比武结束后，他结合自己的经验，把训练和比赛中掌握的先进技能和操作对加油员进行了培训，并把先进的操作方法传授给他们，让加油员整体技能水平得到极大的提高；他更坚持钻研“精湛技艺”，他申报的“飞机加油设备特色维修法”，在众多的申报创新创效中脱颖而出，荣获上海市总工会等单位颁发的“2011年度上海市职工先进操作法优秀成果”；在物流承飞公司“我为飞机加油车献一策——‘金点子’有奖征集活动中”，他的好点子“针对现有管线加油车导静电弱电控制系统改造”更是获得了银点子的荣誉；2018年，在隆重召开的中国航油科技大会上，他被聘为集团公司优秀技能人才。

时光是一条承载着“过去”、“现在”和“将来”的河流，积蓄久了，会在某处迂回澎湃，荡起精彩浪花。

而当大部分人还沉浸在过去的激扬赞歌中，翁良栋却早已在歌声里撑起信念小舟，驶得更远了。

“重要的不是能在一个岗位上坚持多久，而是能在一个岗位上走多远以及适应多个岗位能获得怎样的成长。”谈起工作的经验，翁良栋如是说。

这正是他一以贯之、永不褪色的理想信念、精神追求。

中国航空油料有限责任公司 供稿

恪尽职守 巾帼芳华

——记中化石油黑龙江公司油站运营部副经理邹春玲

一个人的美丽，并不是容颜，而是她所经历过的路，疲惫后又褪去，令人坚强而安谧。生活中的优雅不是伪装，而是阅历；工作中的干练不是劳苦，而是沉淀。她勇敢执着，自信从容，平淡而不平庸，平凡而能平静，奔波于颠沛之中，独思于压力背后，追求创造，洞幽烛微。

邹春玲，女，31岁，现任中化石油黑龙江有限公司油站营运部副经理。在工作岗位上，她靠着热情和执着的信念，脚踏实地、兢兢业业，把属于自己的工作做得出彩，用实际行动定义了人生价值。初见她时，身材瘦小，笑容真诚。短短几年，她辗转于各个工作岗位，跨专业挑战各项繁重的工作任务，都做出了骄人的成绩：法务工作严谨求实，内审工作的精益求精，非油业务的曲为之防，油站营运的事必躬亲，面对困难，她迎难而上，没有豪言壮语，没有惊天动地，用她的沉稳与干练，契合了中化精神。

那年，她怀孕十月。随着胎儿的一天天长大，她的曼妙身材变得“臃肿不堪”，原来轻盈的步伐也逐渐成了步履阑珊。她还是依然坚持工作标准不降，力度不减，一整天坐下的时间加起来不足半小时，在工作区总能看见她来回走动的身影。孕期反应和繁重工作，她时常感到头晕目眩，她的办公桌上摆放了一个500毫升的保温杯，但她极少坐下来喝口水，一瓶水一天都喝不完。天气冷，喝水少，她的嘴角都开裂了，一说话还隐隐作痛，但总是默默承受。孕检医生建议她安心静养，坚强的她没有向领导请假，她说：“我不觉得我和别人有什么不一样，怀了孕我也还是想把工作做到最好，苦点累点我没什么的。”就这样，预产期前她没有请过一天的休假；临近预产期前一天，她完成了手上的工作后才去医院待产；产后本来有六个月的产假可以好好休息，她又因为工作需要仅休息两月余就又回到了工作岗位……

今年，她的女儿三岁了，机灵乖巧，聪明可爱。而她的工作越来越忙，四



处奔波，似乎每天都有忙不完的事情，一件接一件，一天连一天，每周在家陪女儿的时间不到8个小时，打开日历表和备忘录，都是满满的工作计划和出差行程。每次她在家刚打开电脑的时候，女儿总会爬上书桌，用力合上她的笔记本盖子，坐在笔记本电脑上大哭：“我不想让妈妈用电脑，也不想让妈妈赚钱，我想让妈妈陪我！”每当这时，她总是忍住眼泪，她根本不想告诉孩子她有多累，有多苦，偶尔也会很烦躁，满腹牢骚无处发泄；她也不想在孩子面前表演诸如“妈妈所有的努力都是为了你”之类的苦情戏。她只是摸摸女儿的头说：“你上幼儿园，是不是变得越来越好了？妈妈也想变得越来越好，所以一定要努力工作，你可以在妈妈身边看书，玩玩具，妈妈工作，这样，我们还是在一起的。”女儿拖进了一堆书和玩具，坐在了她的身边，一边看书一边搭积木，虽然把地板弄的一团糟，但在女儿的世界里，因为有了她的陪伴，变得很安心。

她，就是这样一位看似平凡的女人，一朵中化阵营里坚强干练的铿锵玫瑰。穿行于严寒之中，轻吟着平仄流年，一丝不苟，兢兢业业，任指尖轻触的时光，纵使模糊了眼眶，却典藏了生命最纯真的厚重。

中化石油销售有限公司 供稿