



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



创业篇

石油波澜壮阔的发展历程，就是一部坚持自力更生、艰苦奋斗，弘扬延安革命精神的创业奋进史，承载着国家的经济发展与时代进步，展现着民族的文化特质和精神财富。不论是过去还是现在，石油流通领域企业的创业与发展都在演绎着爱国主义和奉献、求实、创新精神的传承史，演绎着英雄的史诗。



中国船燃 伴您远航

——写在中国船舶燃料有限责任公司成立 46 周年之际

2018 年 4 月 1 日，对中燃人来说是个特殊的日子，因为中国船舶燃料有限责任公司（中国船燃）已经走过了 46 年不平凡的岁月。在纪念共和国成立 70 周年的此时此刻，中燃人回顾企业的发展历程更是心潮澎湃和热血沸腾！

从 1972 年 4 月成立，到 1992 年并入中国远洋总公司，再到 2003 年由中远集团和中国石油对中国船燃进行合资合作重组改制，建立现代企业制度。中国船燃从计划经济向市场经济的转轨，经历了保税油市场开放、燃料油消费税改革、油价大幅波动、市场持续低迷、金融危机、低硫排放控制等一系列考验，无论规模还是效益均持续稳定增长，实现了企业可持续发展。

46 年来，中燃人艰苦奋斗，顽强拼搏，勇于创新，中国船燃已经从单纯的船供油企业发展成为集物流、贸易、供应、仓储于一体的多元化物流供应链集群。供应品种包括船用燃料油、柴油、润滑油、沥青、LNG、油漆等，可以为水上客户提供全品类、全天候、一站式的服务。

46 年来，中国船燃建立了世界上最大的船供油网络，国内外成员企业 29 家，在新加坡、香港、韩国、日本、荷兰、美国等地建立了海外专业公司或网点，业务范围覆盖全球 240 余个港口，年供油量接近 2000 万吨，稳居行业世界前三，中国第一。

46 年来，中国船燃建立了 20 座油库，总库容 178 万立方米，拥有各类船舶 77 艘，载重吨合计 12 万吨，拥有与油库配套的装卸或停靠码头泊位共计 59 个，码头泊位总长度 5 公里。

46 年众志成城，46 年栉风沐雨，46 年砥砺奋进，中燃人用双手书写了企业持续发展的动人篇章。

现在，历史再次给予了中国船燃发展的重要契机：中国将进一步扩大开放，中远海运、中国石油全面实施“走出去”、“一带一路”战略。中国船燃必将顺

应潮流、抓住机遇，把已成长了 46 年的成熟供油产业链做大做强！

装点此关山，今朝更好看。

中国船燃正朝着“世界一流船舶燃料服务商”这个目标大步迈进！

战略引领，谋中燃之策

“不谋万世者，不足谋一时，不谋全局者，不足谋一域”。

众所周知，思想保守、设施老化、人才匮乏、管理滞后，是制约老国企新发展的瓶颈。作为一家创立 46 年的老国企，发展中面临的挑战可想而知。新时代呼唤新作为，新发展期待新战略。

进入“十三五”以来，中燃人在中远海运和中国石油两大股东及董事会的领导下，以发展为使命，以创新为动力，以改革为突破，积极谋划未来发展，用愿景规划鼓舞人心，凝聚动力。编制完成“十三五”发展规划，明确提出“境内优化、海外发展”的总体思路，确定了到“十三五”末把中国船燃打造成为“国际一流船舶燃料服务商”的愿景目标，为公司未来发展指明了方向。

境内进一步优化保税油物流体系，持续推进保税油跨关直供，推进三级物流体系向二级物流体系的转变。打通了青岛直供日照、连云港，厦门直供福州，桂山直供广州，舟山直供太仓关区的路径，年跨关直供量达到 167 万吨，“直进 + 跨关直供”的二级物流体系基本完成。保税油供应量占国内市场份额的 50% 以上，牢牢占据保税油市场份额第一的位置。

内贸油业务大力推进资源集中采购。拓展内贸资源渠道，锁定页岩油战略资源。2017 年采购西北和东北地区页岩油等资源 4.1 万吨，为系统内开展调油业务提供了有力的资源保障。内贸油水上终端市场份额超过 35%，巩固了国内龙头地位。润滑油销量占国内水上市场份额高达 69%。

境外紧紧围绕中远海运和中国石油两大股东战略，紧扣国家“一带一路”走出去战略，大力建设亚太等三大海外区域运营中心，积极发展国际贸易和实体化供油，打造香港、新加坡、ARA 地区等七大实体加油基地，开拓覆盖非洲、地中海、中南美洲的供油网点；在全球范围内引进专业人才，建立适应国际市场



的跨国运作体系。2017年，在新加坡首次与国际知名石油公司签署了长约资源合同和低硫燃料油采购合同。目前，中国船燃海外油品销量已经达1000万吨以上，占公司全部销量的半壁江山，供应能力达到2000吨，位列国内前茅。

十三五以来，在全球航运市场低迷，成品油行业重新洗牌的不利形势下，中国船燃依然保持了企业经营持续向好，营业收入增长15.1%，供油总量增长6.1%，保税油供应量增长15.7%，内贸油供应量增长56.3%，企业利润增长26%，经济效益连创新高！

“看似寻常最奇崛，成如容易却艰辛”。中国船燃的发展凝聚着全体中燃人的艰苦奋斗！

品质至上，立中燃之信

大道之行，天下为公。

习总书记在企业考察时指出，“创新是企业的动力之源，质量是企业的立身之本，管理是企业的生存之基，必须抓好创新、质量、管理，在激烈的市场竞争中始终掌握主动。”作为船供油企业，中国船燃始终把产品质量和服务作为企业的立身之本。

“为社会立信”，是中国船燃对产品质量和信誉的承诺和保证。

2016年，中国船燃在系统内发布了《内贸船用残渣燃料油企业标准》，自我约束，做好燃油质量控制。同年，在国内船供油行业率先使用质量流量计，把油品质量做到了规范化、精细化。目前，在国内重要供油区域已全部实现向客户提供以质量流量计作为交接依据的燃油供应服务。

“为客户立心”，是中国船燃的价值追求，也是中国船燃对客户的一贯承诺。

为了使“服务”的概念量化和具象化，在充分调研和论证的基础上，中国船燃编制了《中燃客户服务标准》，这是中国船燃第一部系统性的水上供油操作标准和规范，也是目前国内水上船供油行业第一部最具专业水准的行业标准。另外还制定了《中燃水上加油站服务指南》、《中燃船舶供油服务指南》、《中燃系统保税油供应现场操作规范》和《中燃系统保税油供油争议处理程序指导通则》

等一系列管理规则，全面规范了供油过程中的服务行为。

优质的产品、规范的服务，赢得了客户的一致认可。2017年中国船燃与交通运输部海事局签订战略合作协议，明确了海事局系统的燃油、润滑油全部由中国船燃负责供应，并指定公司的CNAS检测中心为海事第三方油品检测机构。2017年末，中国船燃成功中标交通部救助打捞局未来三年燃油和润滑油的采购招标项目。这也是自2008年以来，公司连续十年，通过战略合作和招投标的方式为救捞系统提供燃油服务，体现了中国船燃的整体实力。

中远海运集团成立后，对船舶燃料供应提出了新要求，中国船燃抓住这一历史机遇，把服务好中远海运集团船队燃油供应作为重中之重，珍惜船东的每一份订单，认真梳理各业务环节，全力以赴保供应，精打细算控成本，诚信主动强服务，心怀大局促协同，两年来累计为中远海运集团供应燃油503.7万吨，得到集团内部各公司的一致好评。

探索变革，创中燃之新

惟创新者进，惟创新者强。

习总书记在博鳌论坛强调：“谁排斥变革，谁拒绝创新，谁就会落后于时代，谁就会被历史淘汰。”作为一家专业化的公司，中国船燃始终走在行业的前沿，在清洁能源、环境保护等方面不断探索创新。随着IMO环保新规的出台，水上燃油消费结构正在发生深刻变化，对船供油行业提出了新的要求。为此，中国船燃及时成立了油品研发中心，并在中远海运集团的大力支持下，成为集团技术中心下属的中燃技术分中心。研发中心拥有一支战斗力强的研发团队，团队学历高、经验丰富、创新能力强，技术力量雄厚。

中国船燃总部研发中心在青岛公司和江苏公司设有两个研发基地，负责承接总部的部分研发工作。此外，还拥有大连等17个油品检测中心，都被赋予了经营和研发的双重任务。2017年，公司开展了低硫燃料油研发、低硫油品降粘实验研究及燃料油调和降硫实验研究等项目。2017年7月率先在上海地区开展了低硫、超低硫燃油供应服务，同时也是国内首家具备供应低硫、超低硫燃油的



服务商。全年累计销售低硫、超低硫燃油 2.5 万吨，既填补了市场空白，又成为企业新的创效增长点。

技术上领先，业务上争先。针对陆上集装箱物流的业务发展，及时搭建集卡加油业务平台，与业内用户广泛沟通，开展线下试运行，谋划制定独具特色的集卡加油业务区块链。

积极开展 LNG 及管道天然气业务，与壳牌 LNG 部、卡塔尔天然气公司和交通部水科院、中国船级社等都建立了沟通机制，积极寻求合作项目及政策支持。与神华中海共同推进中国船燃“中品质燃油 + 质量流量计”供应的合作新模式，等等。

新技术新业务给中国船燃补充了新鲜血液，也为中国船燃的可持续发展不断加油蓄势！

文化兴企，展中燃之光

文化立世，文化兴邦。文化是企业的软实力。

近年来，中国船燃领导层秉承“在继承中发展，在发展中继承”，在原有企业文化的基础上，锤炼以“诚信至尚、和谐致远”为基石的核心理念，打造具有新时代特点的中国船燃文化。

“诚信至尚”，体现了中国船燃的自信和担当。作为中国石油流通协会的理事长单位，中国船燃利用协会平台引领行业发展。参与 GB 17411—2015《船用燃料油》标准起草工作，在标准起草过程中发挥了重要作用。2017 年在行业内率先制定《船供油行业管理和规范》，推动行业服务水平更上一个新台阶。推出了“国内船用燃油每周均价”，修订了《行业自律公约》，设计了船供油企业动态评价方案，在内贸船供油市场发挥出了较强的话语权，推动船用油行业商业模式、技术手段不断创新。

“和谐致远”，显示了中国船燃的责任和使命。近年来，中国船燃积极组团参加世界船用油大会，大力宣传中国船燃品牌，进一步加深了与全球客户的沟通交流，为公司深入参与国际竞争奠定了基础，树立了中国船燃在同行业中专业

化、高品质的服务形象。参加首届世界油商大会并做主旨演讲，进一步展示了中国船燃的行业影响力。配合舟山市政府开展了《中国（浙江）自由贸易试验区国际航行船舶保税燃油供应业务操作规范（暂定）》及标准的编写，为从技术层面推动舟山保税油业务调拨、加注业务的科学高效，加快实现舟山建设东亚船加油中心的目标，做出了积极贡献。

中国船燃始终坚守央企的政治责任、社会责任，做出自己应有的贡献。2016年8月，中国船燃青岛公司圆满完成了为外籍军舰“USS BENFOLD”供应381吨保税MGO的任务。军舰燃油供应相较于商业船舶在供油专业性和油品质量方面要求更高，外籍军舰尤为严格。中国船燃用详实、有效的化验数据以及过往多次外籍军舰成功供油经历，较好满足了对方的需求，展现了中燃人的风采。

2017年9月，中国船燃通过中远海运慈善基金会向河北省承德市丰宁满族自治县张怀营小学捐赠了40台电脑及4台打印设备。此举体现了中国船燃的爱心。

“赤橙黄绿青蓝紫，谁持彩练当空舞”。新文化、新形象，让中国船燃更加自信！

党建领航，铸中燃之魂

不忘初心，方得始终。

中国船燃始终坚持党的领导，发挥党组织的领导核心作用，为企业发展提供坚强政治保证。党政军民学，东西南北中，党是领导一切的。

中国船燃党委始终坚持党的领导作用，把“党建入章程”作为重要工作抓好落实，在全系统实现了党建工作全覆盖。通过党委中心组学习、培训、会议等形式，组织党员领导干部和广大党员认真学习习近平总书记系列重要讲话精神、十九大、全国国有企业党的建设工作会议精神，把干部职工思想统一到习总书记重要讲话精神上来、统一到中央关于加强党的建设和国企改革的重部署上来，努力把方向、管住大局、保证落实。

为了强化党建工作，公司党委先后修订了《中国船燃公司“三重一大”决策管理规定》和《中国船燃公司党委议事规则》、《2017-2019年基层党建工作



规划》、《中国船燃系统党支部工作规范》，为加强企业党建工作提供了制度保障。

公司党委坚持全面从严治党，一以贯之加强作风建设，深化落实党委的主体责任、纪委的监督责任、领导干部“一岗双责”。强化监督执纪问责，强化纪律意识、廉洁意识，促使各级领导干部严格遵守纪律规矩，不碰红线、不破底线、远离高压线。开展全系统经营纪律检查工作，严禁融资性贸易，坚持以案例教育引导和教育职工，促进企业合法合规经营，营造风清气正良好氛围。

公司党委始终坚持以人为本，坚持职工的利益高于一切，坚持群众路线，维护公平正义，着力打造职工群众放心满意的工作环境，为中国船燃和谐稳定发展做出贡献。

“咬定青山不放松”，坚持党的正确领导，使中国船燃的事业始终把握正确的航向！

展望未来，圆中燃之梦

九层之台，起于垒土。千里之行，始于足下。

2016年9月，中国船燃给40万吨级矿砂船“远见海”轮供应7520吨燃料油，此举不仅刷新了全国保税油单船供油量新纪录，也意味着中国船燃保税单船供油进入了“超级大单时代”。在这超级大单的背后，是中国船燃几十年夙兴夜寐、埋头苦干的结果，是始终坚持发展与建设相统一的结果。

未来，中国将成为全球最大的船供油市场，全球船舶燃料清洁化、规范化的要求越来越高，对船供油行业必将带来一场革命，这也是中国船燃大展身手的机会。

未来，自由贸易区、自由贸易港的设立，将使保税油经营更加开放，政策更加宽松，中国船燃为此已经在行业协会率先发声，积极参与制定行业标准，做好了准备。

未来，国家“一带一路”战略实施以及两大股东海外布局加速推进，海外市场必将进一步扩展。为此，中国船燃海外战略必将迎来大发展。

机遇是留给有准备人的。中国船燃领导层对未来发展有着清醒的认识，他们是在“解决着过去，经营着现在，谋划着未来”。既要解决历史遗留的问题，

克服不平衡不充分发展的矛盾，使中国船燃向现代化企业迈进；又要完成董事会下达的年度任务，保持企业创效能力，满足职工对美好生活的向往；还要谋划未来发展，积极应对新任务新挑战。

为了应对 IMO2020 低硫新规，中国船燃积极推进研发中心试验基地建设，积极向境内外大型石油公司战略锁定低价、优质且稳定的低硫资源，积极与国内大型的炼厂、高校及科研机构开展合作，对多种脱硫技术开展研发比选工作，积极开展柴油机燃油系统台架试验，研发船用低硫残渣燃料油。正在与中石油、中海油、地方炼厂磋商合作，落实 2020 年低硫船燃经营资源，靠实中远海运集团内需保障资源。

为了实施“走出去”战略，中国船燃积极与国际大公司开展交流合作，多次赴欧洲、美洲实地考察，谋求更大的国际合作。亚太、欧非、美洲三大海外区域运营中心正在积极筹建，香港、新加坡等七大实体加油基地蓄势待发。

为了开发新能源市场，及时掌握国内新造 LNG 动力船的情况，中国船燃与船级社开展合作，积极研究探索未来船用 LNG 业务的走向。

为了更加安全高效发展，中国船燃坚持开展“星级”船舶管理和油库“达标”活动，对油库老旧油罐和管线实施改造，彻底治理安全隐患。

为了打造精兵强将，中国船燃将重点聚焦精英团队的领军人才，突出抓好六支关键人才队伍和两支精英钻石团队。

“We are ready!”为了未来的发展，中国船燃已经做好了准备！

全国人大代表、中远海运集团董事长许立荣在接受记者采访时指出：“国有企业是国民经济发展的中坚力量，必须发挥带头作用，模范执行各项改革决策，成为改革的主力军和先行者。中国船燃有信心、有能力走好市场化道路，走出新姿态、新跨度！”

新时代，新使命。中国船燃正在以崭新的姿态，昂扬的面貌，不忘初心，砥砺前行，为实现“世界一流船舶燃料服务商”的目标阔步迈进！



“金帝人”的石化情怀

——记许斌和金帝石化营销团队

金帝石化团队是一个平均年龄才 30 岁左右的年轻团队，可是在石油流通行业里却创造了份量不轻的业绩和影响力。

浙江金帝石化能源有限公司，2018 年突破销售额 150 亿元，在金帝联合控股集团旗下主营的石油、化工、天然气、金属四大板块的大宗石化贸易业务中，也是异军突起，业绩突出，令业内关注。

这得力于他们有一个诚信守诺、精于决策、担当实干的领头人——许斌。是他一手打造了金帝石化的专业团队，并带领他们一路披荆斩棘，闯过关坎，激流勇进，即使在跌宕起伏的市场风暴里，也能逆流而上，谋变图强，稳步向前。

诚信为本，立业立人

人无信不立，业无信不兴。金帝石化能有今天的业绩，离不开“诚信”二字。

公司内一直流传着一个关于“每一滴油都是一个承诺”的故事，这是总经理许斌踏入石化行业之初传下来的佳话。

2000 年，随着国家不断深化市场改革，民营企业开始进入石油流通行业。但是市场初期，消费者并不买账。“我只相信国有”，这是当时很多人脱口而出的答案。对于第一批“吃螃蟹”的人来说，“信任危机”和“市场份额”像两道紧箍咒一般，制约着发展的雄心壮志。

许斌也正是在这时候转行投身于民营石化行业。当时，作为民营加油站站长的他，深深意识到服务和诚信的重要性。早上六点，走进办公室，加油员总是看到许站长埋头看报表的背影，旁边的早饭却纹丝未动。正是因为如此的执着，他摸索出了一套别出心裁的经营方案。他坚决要求，加油站必须采购中石化管输油来确保油品的高质量，因为管输油流通环节最少，对环境污染最小。其次，他坚持油枪计量误差值必须为正误差。正常情况下，油枪存在正负误差值，为了让消

费者得到实惠，他说宁可多加点油，也绝不让消费者吃亏。除了出了名的“高标准严要求”，人性化的配套服务也为加油站经营锦上添花：免费洗车、积分卡兑换服务、简易汽修服务等，这些都是许站长几个月时间起早贪黑需求调研，摸索消费者心理而作出的特色改变。

还记得，在资源紧张批零倒挂时期，很多加油站都对外宣称加油站没油，私下转而将油卖给愿意高价收购的工业企业，以寻求利益最大化。“能多赚点钱，我们为什么不赚？”“别的加油站都在这么搞，我们为什么不能？”会议上很多人向许站长连续发问。许站长却依然坚持优先为长期签约客户保供的做法，他说：“我们的信誉和口碑不能丢。眼前的经济利益只是一时的，但损失了信誉就什么事情都不能做了。诚信是做出来的，越是在困境中，越能检验一个企业的诚信度。”

而“经营相信”——从不认可到逐步信任，这是一个漫长又艰辛的过程。为了规范化管理，提升加油站品质经营，总经理助理王珏于2010年开始率先探索并推进民营加油站诚信服务标准化试点项目，从开业筹备指南、现场管理、服务流程、客户关系管理、客户投诉处理、油品质量、油品计量、安全管理等多方面确立实施规范。在浙江省技术监督局主导下，最终出台了省内第一套民营加油站经营的行业标准，面向全省民营加油站推广使用。这样的经营理念和操作规范，不仅真正践行了“每一滴油都是一个承诺”的想法，也为公司经营埋下了“诚信为本”的种子。

就这样，在多年的信誉积累下，2005年，金帝石化团队成功完成了角色转型，从中石化的采购商转变为供应商。“信守承诺”是他们选择金帝团队的重要标签。十余年的合作中，金帝石化至今还保持着“零违约”的记录。

把握机遇，精准定位

随着经济发展和国家政策的不断调整，民营石油企业蓬勃发展，同时也接受了市场的洗礼，一地鸡毛之后，留下的众多企业将在越来越规范的市场环境中经历新一轮的大浪淘沙。

而“风口”在哪里？每位企业家都无法保证，每一次都能精准把握，“让



猪飞起来”。但是，对于自己所处行业的发展态势、趋势变化有深入了解和研究的企业家，却总能恰如其分地捕捉商机、把握商机。许斌便是这样一位领头人。他说：再好的行业都有关门的企业，再不好的行业都有发财的企业，关键看怎么做。市场在调整，带给我们的机会也非常多。而幸运只垂青有准备的人。在他的顶层设计下，金帝石化的每一步踩点都准确到位：早在经营艰难时期，我们便勇敢走出零售业务第一步，在加油站的春天来临之前，收购多个加油站，蓄势待发；在配送业务方面，成为杭嘉湖地区最先推出汽油车发配送业务的民营企业之一；2008年走出国门，成立新加坡公司，开展国际进出口业务；2014年紧抓机遇，以化工为切入点提前布局期现业务，为2018年中国原油期货交易打下了坚实的基础。

如果说机遇的把握为金帝石化打开了一扇通往创新发展的大门，那么精准的定位便是让它更快更好更稳发展的方向标。总经理许斌始终强调：金帝石化定位明确，就是要做好国有企业的补充，借力国企，聚焦主业，嫁接金融，在全球化的贸易中往产业链延伸，深耕品种。清晰的定位，引领着团队拧成一股劲儿去设置最优“路径”达到目标。目前，在国内业务中，金帝石化与中石油、中石化、中海油、中化等大型央企签有长期协议。在产业链延伸、优质能源类资产的投入和运作中，金帝石化选择具有市场发展前景的产业，如：海外油气田的战略合作开发、加油加气站的终端产业、炼厂代加工等供应链集成服务中的中下游产业链，初步形成能源产业链布局；在贸易模式中，逐步培育出国内贸易、国际贸易、金融衍生品组合赢利的横向发展优势。

拥抱变化，顺势而为

全面深化改革阶段，石油属性从“战略属性”转变为“商品属性”，更加开放的市场环境，迎来了一个全新的局面。

面对复杂多变的大环境，创新变革是公司跻身浙江民营石化行业前列的首要法宝。“在变革当中，变革并不可怕，怕的是不能主动拥抱变化。”许斌总经理对于“变革”更有自己的理解，他要求抓住“四变”：变得快、变得早、变得

准、变得稳，以“变”去适应市场万变。

2018年，随着税务总局消费税改革推进时间表的发布，国内油品业务格局突变，油品圈迎来了新一轮的洗牌，各种问题层出不穷。公司内部普遍焦虑不安，个别人甚至对公司前景产生了质疑。在这样的严峻形势下，国内业务部来利达夜不能寐，每天都在冥思苦想如何才能找到突破口。经过三个月的沉淀与思考后，他的一番话如雷贯耳，警醒了月度例会上的每一个人。2018年4月，公司如往常一样召开月度例会，在会议发言时，来利达这样说道：“不变革意味着死亡，不变革意味着淘汰！”有了变革的士气，加上底层变革的基因，金帝石化迎难而上，经市场调研分析，预判化工尤其是精细化工将进入快速成长期后，马上调整业务方向，一方面引进沥青、铁矿石及黑色团队，并增加了乙二醇、天然橡胶、焦煤焦炭等新品种，另一方面，成立了单独的风控部门，通过期现结合方式，推动企业跨越式发展。

交人交心，责任担当

春华秋实，岁月如歌。人群来来往往，但金帝人的使命以及责任担当却始终不变。

一次外商接待晚宴上，国际业务部的王婧和Benny相谈甚欢。突然Benny露出了惊讶的表情，“Wow！”服务员送上了很多笼小笼包，那可是她最爱的中国食物。“So delicious!And I found no shellfish in today’s food.”Benny非常享受。原来在这之前，王婧提前做足了功课，了解到她的“小笼包情结”便特意让人打包了所有口味的小笼包。Benny对贝壳类过敏，所以与餐厅多次沟通，让他们对于器皿等作特殊清洁处理。此后，她们除了合作伙伴的关系，还成为了生活中的好朋友。总经理许斌总是说，业务不是一场简单的交易买卖，交人交心，才能细水长流，对团队、对他人都是如此。

而之后的一次经历也正印证了许总的观念。一天，国际汇率波动很大，“怎么样了？”许总表情严肃地跑进国际业务部。“许总，放心吧，我已经锁汇了。Benny提前给我参考信息，昨天我已经跟财务商量好对策，刚准备来跟您汇报。”



许总的脸色一下子轻松了不少。

团队面前，交人交心；困难面前，使命必达，这是金帝人对自己的要求，也是对公司的忠诚担当。2018年12月，河南焦作博爱县，零下20度的气温，煤场附近方圆50里没人居住。为了保证动力煤的质量以及物流的及时性，上海团队刘建军只身一人，驻扎在煤场里，每天吃俩馒头度日，而且一呆就是一个多月。尽管天气如此恶劣，当地信号还不太好，但每天晚上与家人短暂、断续的视频，那是他最欣慰的时刻。坚忍、敬业、负责的精神，让客户都为之动容，为其点赞。

他们，是不同的个体，来自不同的部门，却是整个金帝石化团队的缩影，更是对于“有承担，更不凡”的最好诠释。

石油化工这样一个关乎国计民生重要领域，金帝石化从众多民营企业中脱颖而出，在业内获得好评，无疑是幸运和成功的。但正如《真心英雄》中所唱的那样——没有人能随随便便成功！欲戴王冠必承其重。守正才能出新，行稳才能致远。我们坚信，在通往梦想的路上，只要金帝人一直恪守企业的底层逻辑，秉承“有承担，更不凡”的核心价值理念，一步一个脚印，定能走好、走赢未来的每一步，让我们的愿景“具有核心竞争力、具有可持续发展能力，具有资本市场运作能力、成为全国领先的能源类综合服务商”在不远的将来——落地生根！

浙江金帝石化能源有限公司 供稿

心中有大桥 到处都是路

——记张贵林和河南大桥石化集团有限公司

因为有你，
路得以延伸；
心中有你，
隔阂得以消弭；
我看到，
大桥就是路；
我听见你说，
大桥便是我们的情谊。

这是张贵林写的一首题目为“大桥”的诗。

在他的创业历程中，“大桥”与张贵林有着非常特别的情缘和难忘的故事，“大桥”承载着他的创业梦想，也寄托着他对未来的期望。

张贵林是中国石油流通行业中优秀的民营企业家。他出生于一个豫北贫苦的农民家庭，在1998年创办了河南大桥石化集团有限公司，靠着改革开放的好政策和追求卓越的企业家精神，将大桥石化发展成为了河南石油流通行业中的龙头企业。

从谋生到筑梦

改革开放初期，涌现出一大批民营经济的先行者，他们很多人走上艰难的创业之路，起初并没有远大的抱负，而只是想找到一种谋生手段，想以此改善自己的生活，而正是这种对美好生活的向往和追求，这种近乎原始的朴素的冲动，让众多民营企业家勇敢地走上了探索之路。当解决了生活的温饱之后，他们开始逐渐从“做事”转变为“做事业”，萌生起了宏伟的梦想。



河南大桥石化集团有限公司董事长张贵林就是一位从谋生到筑梦的优秀民营企业家。

1965年，张贵林出生在豫北一个贫苦的农村家庭。小时候，拾过柴、放过羊、割过草，高考落榜后，早早地踏上了创业道路，摆过地摊，卖过服装，开过烟酒店，学过食品加工。上世纪80年代末，一次偶然机会，张贵林与油结缘，从此便做起了卖油的营生。赶着一辆马车拉油，一只油桶把油加，一杆秤换人心，一辆自行车送油，一辆摩托车跑市场。1990年，张贵林用省吃俭用节省下来的5000元钱，承包了家乡一座农机加油站，找到了相对稳定的谋生门路。但谁也没想到，从此以后，张贵林便于加油站结下了不解之缘。在冥冥中梦想的大门徐徐向他开启。

这一年张贵林25岁。在他成长的这25年里，中国发生了太多的事情和翻天覆地的变化。1978年，中国开始实行的对内改革、对外开放的政策，经济体制开始由计划经济体制向到市场经济转变。改革开放如漫卷大潮，给中国带来了巨变。作为农民的孩子，在改革开放以前的张贵林，小小的年纪就打下了吃苦的底子，塑造了他吃苦耐劳、坚韧不拔、诚实守信的性格，改革开放后，他又在市场中摸爬滚打，激发了他强烈的学习劲头和竞争欲望。正是经过了改革前后这两个不同时期的锤炼，使张贵林身上具备了优良的品质。在艰苦的创业历程中，他身上的那些品质就如同发动机内燃烧的油品一样，强烈而炙热，为他提供着强劲的前进动力。

在创业的道路上，张贵林经历了无数次磨难，其中就有四次与“死神”擦肩而过的险情：为了维修油罐底部的排污阀，他晕倒在油罐坑；去外地买油罐，在深夜指挥载着油罐的车辆下黄河轮渡，他掉进了黄河；卸油时发生意外失火，他奋不顾身扑救火灾；跟随油罐车去拉油时遇车祸，他与车辆一起翻落到桥下。

困难会吓退一个人，让你裹足不前，但困难也会激发一个人的斗志，让你愈加渴望前方美丽的风景。张贵林在经历一次次生死考验后，没有退缩，反而在他心里有了成为一名企业家的梦想。

“通过经营加油站，解决了生计问题，自己家的日子也过得红火了，很多人给我说现在不用下那么大劲儿干了，可是党的政策这么好，还有那么多驾驶员信任我、鼓励我，我就有了一个梦想，自己吃点苦不怕，一定要有自己的品牌，用自己的品牌为更多的人服务。”回忆起那时候心中的梦想，张贵林总是激情满怀。

随着成品油流通行业的改革不断深入，民营企业也有了越来越大的发展空间。在这个过程中，张贵林在河南卫辉最初通过挂靠别的单位经营了几个加油站，到了1998年，张贵林终于拥有了属于自己的品牌。

心中有大桥，到处都是路

在贯通中国南北的公路交通大动脉——107国道上，有一座大桥飞架黄河两岸，它就是邓小平亲笔题名的“郑州黄河公路大桥”。河南大桥石化集团的字号“大桥”即由此而来。

1998年，张贵林带着7名员工，走出家乡，在107国道郑州黄河公路大桥北端建立起一座加油站。因为紧靠黄河公路大桥，张贵林就给这个加油站取名为大桥石油城。张贵林开始有了属于自己的品牌——“大桥”。于是，也有了张贵林写的这首题为“大桥”的诗。“大桥”寓意深远，既是中国的改革开放之桥，也是张贵林心中的梦想之桥。

张贵林花费了自己所有的积蓄建设了大桥石油城，准备大干一场，可当时的实际处境却远没有诗歌一样美好。加油站建在黄河公路大桥的边上，从位置上说，这里是一个大旺铺，但是周围同时还有好几座加油站，在这种局面下，要在激烈的市场竞争中存活下来，也不是容易的事儿。面对这种情况，员工都很犯愁，可张贵林信心满满的说：“只要心中有大桥，到处都是路。我们只要肯学习，肯用心，就没有克服不了的困难。”

有人说，改革开放中最初涌现出的民营企业家都是非常令人尊敬的时代先



锋，因为他们没有教练，都是自己先跳到水里，直接在风浪中学习游泳的人。民营企业家在创业初期，没有多少资源，只能事事靠自己。他们往往不仅是一名殚精竭虑的老板，还是一名勤奋的、身兼数职的伙计，竭尽全力地带领着员工往前冲。之所以这样，大概因为他们基本上都是为了创业梦想已经倾其所有，而且身后就是悬崖，无路可退，惟有向前冲才能找寻到企业的发展之路，才能不断向自己的梦想靠近。

对于刚刚打开梦想之门的张贵林来说也是如此。大桥石油城一开业，他就身先士卒，一个人干两个人的活儿，并通过在一线劳动不断总结、改进加油站的营销思路，他当时就提出了“人无我有，人有我优，人优我廉，人廉我转”的经营策略。按照这个经营策略，张贵林总能快人一步。他带人到湖北、湖南和广东等地考察学习时，为了观察和体验别人加油站的服务流程，每到一地，他常常自己掏钱让出租车到当地最好的加油站加油，被出租车司机称为“最奇怪的顾客”。

通过学习取经，让张贵林更加认识到必须要狠抓服务质量，于是他提出了“以服务提升产品附加值”的概念，并通过制度和流程把服务做优。为规范加油服务，他独创了“加油十步法”，将加油的程序，分解为“迎接客户”“引导车辆”“开门问候”等10个步骤，并为每一个步骤制定了规范的动作和用语。他还提出了“车辆到、服务到、茶水到、擦车到、广告到”的服务理念，保证了每一辆来到加油站加油的汽车，都能在短时内有人照看并得到良好服务。除此之外，他还为驾驶员推出了平价餐饮、住宿的服务，推出了免费的水果早点、洗浴理发、空车配货、充气补胎等服务。

张贵林还组建了自己的宣传队伍，顺着107国道，在沿途主要城市的停车场、货运物流中心和客运站进行宣传，最远跑到了东北、广州等地。当时，大桥石化是在同行业中较早发布墙体广告的公司，3个月内，完成了国道两侧千余幅墙体广告的制作。“加好油，到大桥”“大桥石化，为您加油”等口号，一时间响彻大江南北，大桥石化的品牌知名度，得到了很大提升。

就这样靠着诚实守信、真心服务、油品质优价廉以及宣传推广，大桥石油城成了驾驶员的首选加油站，加油站生意也越来越好。“心中有大桥，到处都是

路”这句话张贵林是这样解释的：“在我们的工作和生活中，特别是在创业过程中，不可能没有困难，有困难才是常态，但重要的是要想办法克服困难，这种解决问题的方法就是‘大桥’，‘大桥’就代表跨越障碍、铺就坦途。‘大桥’是我们公司的商标，但它更是一种信念、一种精神、一种信仰。困难面前，我们要下决心，有韧劲和干劲，做到‘心中有大桥’，就能克服困难，就能超越自己，让天堑变通途，让到处都是路。”

在以后的发展中，大桥石化也遇到了很多意想不到的困难，特别是在建设大桥石化京港澳原阳服务区的时候，就遇到了“批零倒挂”、资金短缺、人心浮动等决定公司生死的巨大困难，但张贵林带领团队靠着“心中有大桥，到处都是路”的信念，积极想办法，靠着“咬着牙，挺一挺”的韧劲和吃苦耐劳的干劲，最后都闯了过去。

御风而行，快速发展

“大桥石化是乘着改革开放的东风成长起来的民营企业，没有改革开放就没有大桥石化的今天，没有企业家精神的基石，大桥石化不会一直健康快速发展。”张贵林在回顾大桥石化的发展时，心里感慨万千。

改革开放以来，中国的民营经济从不允许到允许，从“有益补充”到“重要组成部分”，党的十八届三中全会进一步提出“公有制经济和非公有制经济都是社会主义市场经济的重要组成部分”，特别是近期，国家对民营经济发布了一系列利好政策。大桥石化沐浴在改革开放的阳光下，扎根在市场的土壤里积蓄力量，主要靠自己积累的实力持续快速发展：2001年兴建大桥石化兴隆加油站；2002年兴建大桥石油城西站；2003年兴建储量为5万立方米大桥石化龙浩油库；2006年投资兴建京港澳原阳服务区……

如今，大桥石化集团已发展成为河南民营石化行业的龙头企业，拥有近百座加油站，形成了以郑州为中心，辐射开封、新乡、安阳、焦作、洛阳、许昌、商丘等中原城市群的战略布局。拥有40万的会员客户，每天为10万辆汽车提供加油服务，为5万辆汽车提供免费洗车服务。公司的“大桥”商标先后被评为“河



南省著名商标”“豫商最具影响力品牌”。2017年，大桥石化品牌价值评估已经达到了31.8亿元。大桥石化自主经营的京港澳高速原阳服务区被评为全国优秀服务区、五星级服务区，“千里之外家的感觉”成为原阳服务区的一张靓丽名片；大桥地产也在新乡、郑州成功开发了“世纪公馆”“半岛城邦”“公元城邦”“蓝城桃源春晓”“绿城明月江南”等多个经典楼盘，保持了稳健的发展。

正如张贵林所说，大桥石化的发展得益于党的改革开放好政策，所以大桥石化在发展的过程中，坚持“听党话、跟党走，报党恩”。2008年，大桥石化在企业成立党组织，以党建引领企业发展，借鉴党的先进理论经验，跟着党建学管理，形成了“现代企业制度+党的建设”的特色发展模式，为广大民营企业提供了以党建引领企业发展的生动样本。大桥石化先后在新乡原阳、郑州惠济区投资建设红色家园党员示范教育基地，传播红色文化，目前已接待5万余人前来参观学习。中国社科院政治学博士后、兼职教授张明师就曾感叹，“大桥石化以党建为魂，用爱心守望客户，取得党建与企业共同发展的骄人成绩。”

大桥石化在发展中积极承担社会责任。累计安置下岗职工600多人，精准扶贫126户，拿出1000万元设立大学生创业基金支持“双创”，捐资300万元建设了一所标准希望小学……截止到目前，大桥石化投入到捐赠赈灾、帮困扶贫、捐资建学、修路架桥等公益慈善事业上资金已超过了3600万元。

“用自己的品牌为更多的人服务”是张贵林最初的梦想，在发展的新阶段，大桥石化又确定了“服务经济发展，积极回报社会，打造百年大桥”的更大目标。今天，大桥石化乘着中国进一步改革开放的快车，从快速发展迈入到了新时代高质量发展阶段，开始实施第5个五年发展规划。按照这个发展规划，大桥石化除了不断稳固推进成品油销售、天然气、房地产、高速公路服务区建设与经营管理等项目外，要积极拥抱互联网、发展新能源，并布局进军国际贸易、石油炼化等领域，努力打造石化板块产、供、销一体的全产业链商业模式。

张贵林说，在追逐梦想的历程中，在新中国成立70周年的历史节点上，大桥石化也将跨上新的梦想之桥，把自己的梦想融入伟大的中国梦。

河南大桥石化集团有限公司 供稿

十年风雨奋斗路 砥砺前行海油梦

——中海油销售东莞储运有限公司奋斗发展侧记

一路走来，当仓储作业连年翻番时，当管输航煤迫在眉睫时，当外贸业务日益频繁时，当销售开发面临瓶颈时，全体员工不离不弃，自强不息、奋斗不止，他们在平凡的岗位上，书写出了一个不平凡的故事，讲述了东莞储运人的执着与坚守、奋进与拼搏，展现了东莞储运人的兢兢业业、爱岗奉献。

2009年5月23日，广东省东莞市立沙岛石化区人声鼎沸，欢声阵阵，历经三年建设的中海油销售东莞储运公司（简称东莞储运）安全投产一次成功。

从2009年到2019年，这十年间，东莞储运由弱到强。从最初管输作业量不足40万吨，到目前超400万吨的高负荷有序运转；由过去单一的仓储型公司发展成为现在的综合型销售企业。东莞储运如何迎来芬芳的春天？从一个个的故事缩影中，我们找到了这背后的答案……

故事一：让中国海油的航煤上天

37岁的李伟东，是中海油销售东莞储运有限公司立沙油库的部门经理。从油库操作人员到部门负责人，他一步一个脚印，用10年时间，练就了一手计量调度工艺的好把式，无师自通地琢磨出一套管理方法。

十年前，李伟东背着行李，周转坐了2个小时大巴车、1个小时公交车、10分钟摩托车，一路颠簸，来到了东莞储运门口。

东莞储运位于广东省东莞市沙田镇大流村立沙岛，偏僻到连快递公司都不愿上门揽件，但这丝毫没有消减李伟东此刻的热情和兴奋，他扬起倔强的脸，暗暗许诺：“用奋斗给青春上色！”

东莞储运是中国海油在华南地区的一级中转库，是华南地区成品油分流、中转中心和仓储物流基地，也是中国海油惠州炼油基地后续环节畅通的重要保障。



李伟东所在的立沙油库，是这一系列油品流转环节的“大脑核心区”，调度员是他的第一个岗位。面对全新的工作环境和更高层次的技术要求，李伟东没有退缩，他刻苦钻研业务技能，苦练基本功，理论与实践结合，研发出一套 SCADA（数据采集与监视控制）系统的油品监控程序，改变了以往靠书面记账的油品计量方式，实现了数据化管理，将单次计量时间从 20 分钟缩短至 2 分钟，大大提高了工作效率。

从 2008 年加入公司到现在的 10 多年时光，李伟东渡过了自己激情燃烧的青春岁月，从生产准备期的各项紧张筹备，到投料试车的连续奋战，再经历后续几年陆续的码头开港投产、陈江下载投油，航煤分输投产，经历了东莞储运第一次启输、第一次下载、码头第一次发船、装车第一次出库、管道第一次分输……十年里，他把这所有的“第一次”变成了“每一次”的安全操作。2009 年，在中国海油职业技能大赛上，李伟东历经层层挑战，最终摘取了大赛金奖第一名，并于 2011 年获评集团公司中央企业青年岗位能手，于 2011 年获评中国海油南海东部地区创先争优活动优秀共产党员。

李伟东并没有满足于这些荣誉，从调度员成为工艺工程师，再到部门负责人，成长路上，他不断突破自己。

2013 年，随着国际航运业对航煤需求不断增长，传统的陆上运煤方式所产生的安全隐患和污染问题逐渐凸显。如何解决这个能源供给难题，将中国海油的清洁能源送上蓝天呢？

成品油管道直接分输航煤具有易混油、不可逆的风险特点，对油头切换、密度变化掌控、时间掌控都有着严格的要求。然而，对于当时国内的技术水平来说，要实现在一条管线内分时段分别输送柴油、汽油、航空煤油三种成品油，很有难度。谁来挑这个项目的大梁呢？关键时刻，李伟东再次发挥了党员的先锋模范作用带头作用，领下“军令状”。随即东莞储运成立了以李伟东为技术骨干的航煤系统改造项目建设领导小组。期间，他们经历了多次评审、学习，6 次易稿，制订出航煤投产方案，与惠州石化、合作方反复对接，以确保任何环节不出纰漏。经过管线建设、航煤配套工程改造等准备工作后，2017 年 9 月 14 日，东莞储运

通过立沙成品油长输管线一次性成功输送航空煤油1.6万吨，让中国海油的清洁能源飞上蓝天。

月光下，白色的油罐熠熠生辉，走在库区厂道上，巡夜结束的李伟东享受着白天忙碌后的片刻宁静。对他来说，这一座座油罐就是他奋斗的印记。未来，他将继续与之为伴！

故事二：管线上的“狙击手”

5月17日中午12时，在10平米的2号阀室里，南方立夏后的太阳已将小屋烤得热气腾腾，靳邦奎勾着背，用耳朵紧紧地贴在黑色的油管上，一动不动，一滴滴汗水沿着他的太阳穴，顺着眼角，流入了眼框，顿时，一股刺痛袭来，靳邦奎皱皱眉头，没有眨眼睛。这时，一阵“哄哄哄……”犹如火车压过轨道的声音从管内传来，由远及近，“来了！”他心里默念着，带着一丝微笑，嘴角稍稍上扬了起来……

靳邦奎是东莞储运一名普通的管道保护工，今天是他“跟球”监护的第二天了，根据公司长输管道内检测工作的阶段安排，需要按顺序向管内发送清管器，清管器的通球情况以及过程中的数据将作为管道运行的依据，作为一名已将管道安全融入生命的靳邦奎自然不敢怠慢，和班组人员一起对清管器进行全程跟踪和监护。

就在前一天，也就是5月16日，东莞储运正式启动长输管道内检测工作，当天下午14时58分，清管器从公司大亚湾首站开始发出，进入了162公里的立沙成品油长输管道内，一路向北，将途经惠州、增城、东莞3市，前后通过7个阀室，最终抵达东莞立沙油库末站。靳邦奎的工作任务，就是在这沿途运用接收器对清管器的运行进行监听，以判断清管器是否出现故障，能否正常通过。

16日21时30分，靳邦奎已在1号阀室就位，等待即将通过的清管器。但情况总是来的太突然，此时，接收器突然接收不到任何信号，靳邦奎心里“咯噔”一下，难道接收器出了问题？可接收器维修的单位远在北京，等到北京派人来修好接收器不现实。几经测试，接收器还是一点信号没有。怎么办？在这节骨眼上，



千万不能掉链子，这可关系到整个管道监测数据的可靠性和管道后续运营的安全性。根据多年的工作经验，结合上午清管器发出的时间测算，靳邦奎判断清管器将在1个小时内进入1号阀室。此时，接收器一时无法修好，箭已上弦，靳邦奎当机立断决定用耳朵监听清管器与管道内壁摩擦产生的声音来跟球，从而实时测定清管器的运行位置。

但是，由于运输管线大都位于户外，马路边的车笛声、农庄狗叫声、人声等都是干扰监听的因数，一旦听管错误，就有造成清管器跟丢的可能，致使整个内检测数据的准确性受到影响，给管道安全运行造成重大隐患。为准确知道是否是清管器发出的声音，靳邦奎必须蹲下身子，把耳朵紧贴阀体，用“狙击手”一般的专注，排除一切杂念，认真仔细地听着管道内发出的任何一丝声音，这往往一个点一蹲就是半个小时……

到了晚上22时50分，清管器终于顺利通过1号阀室，靳邦奎顾不上揉一下因长时间跪着不动已被蚊虫叮咬得又肿又麻的双腿，独自驾着巡线车又匆匆地赶赴到清管器即将经过的下一个阀室

故事三：被质疑的“广东好人”

东莞储运有技艺深厚的技术人员，有默默坚守的巡线人员，也有无私奉献的公益人士，比如：石登峰。

三项“全国无偿献血奉献奖金奖”、“广东省五星级志愿者”、“广东好人”……当越多越多的荣誉在石登峰身上出现时，公司出现了质疑的声音：“他也太名利了吧？！乐乎着搞公益活动，就是为了荣誉嘛！”，所以很多人也开始好奇：每天的工作都很忙了，他为什么还执着地做着大家开始怀疑他动机的公益事儿呢？

“他不说我也知道，手背上的针眼已经告诉我了。”石登峰的爱人是护士，凭着职业知识，只要石登峰出去无偿献血了，逃也逃不过爱人的慧眼。当天的饭桌上准会出现一碗鸡蛋红糖水，石登峰3岁的孩子嘴馋，绕着桌子，嚷着要吃，石登峰的爱人总会轻拍着孩子哄到：“这是留给爸爸的！”

一个60公斤的成年人有4800毫升血液！石登峰坚持十六年无偿献血102

次！累计2万多毫升！作为护士的妻子当然知道一个正常人能够承受的献血量，但是，妻子的心是软的啊，看着倒班工作的丈夫，在休息时间也要挤出时间做公益活动和参加无偿献血时，健康也会受影响的啊，她忍不住心疼，每次石登峰献血后，会默默地煮上一碗鸡蛋红糖水给他补补血。

“他怕我担心，每次无偿献血了都不会告诉我，虽然我怕他的身体吃不消，劝说了很多次，但这是他认定的事：坚持无偿献血，可以帮助到那些生死垂危的人，我就陪着他一起走吧！”说到这里时，石登峰爱人的眼里忍满了泪花。

爱因斯坦曾经说过：“一个人所能做的就是做出好榜样，要有勇气在风言风语的社会中坚定地高举伦理的信念”，石登峰有个愿望，就是让更多的人加入到献血和公益的队伍中，帮助到有需要的人，而在通往他理想的这条路上，石登峰走的并不顺利。

“班长，我要投诉石登峰。”和石登峰同班的小李跑到石登峰所在班组的班长面前说道。“不要带情绪，你自己不献血，不参加义务活动就算了，也不要影响石登峰传播公益的精神啊！”班长笑着说。

前段时间，网络上出现一些对于无偿献血以及慈善行业不好的言论，人心动摇，石登峰头一看急了，这助人为乐可是国家的传统美德，不能因为负面的现象就被年轻人否定了啊。于是，他加紧了自己“公益宣传员”的步伐，不仅在自己开设的“无偿献血知识网”论坛上，发起多个为献血英雄点赞的活动，在工作之余组织“郭明义爱心团队”开展为云南地震灾区的孩子捐书捐款、慰问孤寡老人、帮助白血病患儿的活动。还利用就餐、下班乘班车的时间向身边的同事普及无偿献血知识，介绍贫困孩子的情况。

说教的次数多了，难免有人听的不耐烦，发出不赞同的声音，而石登峰是这么说的：“有人否定是很正常的事情，但是只要我多说几句，他对于要帮助别人的印象肯定会深刻一些。那么，当他下次遇到有人需要帮助时，他一定会出手相助的，我相信。”

一年里，石登峰影响了十五名自愿者加入到无偿捐献器官的队伍；两年里，石登峰带领的公司郭明义团队从几个人发展到七十几个人；三年里，石登峰先后



组织爱心助学活动为 120 余名学生捐书捐款……也许，石登峰就是这么一个人，坚定地走着自己认为对的路，在无形中，已经把自己的正能量传递给了身边的每一个人。

在奋斗路上，李伟东、靳邦奎、石登峰只是一个缩影，他们是中国海油人的缩影，他们代表着海油人不忘初心，牢记使命，踏踏实实一步一个脚印，用自己的青春和汗水、智慧和激情、责任与担当，为把中国海油建设成为国际一流能源公司贡献力量，为中国梦的实现贡献力量，矢志不渝！

中海石油炼化有限责任公司 供稿

盛开在中国最北的“海油花”

——记中海油北票南山加油站

最北方的“蓝小胖”

初入辽宁省朝阳市北票之地，“蓝小胖”因抵御北疆寒冷而生，且因其独特而吸睛，也因此成了一道美丽的风景线。“蓝小胖”是海油人在东北地区的标配，零下20多度的低温，身着一身海油蓝，里三层外三层，最后套上蓝色的海油服，偶尔搓搓因寒冷而冻红的耳朵和双手，转身继续一枪一枪将汽车的养料输送给客户的爱车。

这就是中海油最北加油站——北票南山加油站最初给人们的印象。南山加油站位于辽宁省朝阳市北票地区，属辽宁省的西北部，北接内蒙古地区，是中国海油零售网络最靠近祖国北疆的窗口。这个极寒的地区，冬天哈口气便冒出一股白气、路上一不小心就是一个哧溜滑，而北票南山站正是诞生在一个飘雪的冬天。

海油来了，招兵买马，无数当地的“蓝小胖”蜂拥而至，抱着“用热情去温暖这个城市的寒冷”的信念开启了一段蓝色之旅。

于是乎，东北人的热乎劲和大嗓门排上了用场、一个个“蓝小胖”走街串巷，扯着嗓子四处宣传：“大叔大婶、大姨大妈、大哥大姐们，中国海油盛‘惠’，豆油大米等你往家抗嘞，抗不动的我帮您嘞。”

于是乎，东北人朋友之间仗义相助、哥们之间自来熟的气质更是排上了用场，一个个“蓝小胖”找朋友、拉亲戚、做宣传，市场迅速打响。在加油站经常听到扯着嗓子打电话的声音：“我刚搁家出来，你麻溜的，来中国海油加油站集合，他这啥烟都有，还有团购价，我先在这歇会，你就赶紧过来得了。”直爽、仗义、贼有面。

于是乎，“蓝小胖”以挡也挡不住的热情快速发展壮大。为了方便客户及时了解油站信息，中国海油客户群建立起来，1群、2群、3群、4群，短短1个月就召集了400多人。“蓝小胖”看着这些微信群不断跳闪的信息和热热闹闹



的对话，越看越可爱。

于是乎，怀揣当初的誓言，“蓝小胖”也实现了自己的承诺。现在，油站周边地区也被带动了起来，绿化带茂盛了、路灯更亮了，居民楼拔地而起、各类商铺丛生，私家车越来越多，校车、驾校车、政府车队也成群结队驶来。在“蓝小胖”的带动下，这里热热闹闹起来，也正是“蓝小胖”们不断的付出，让北方城市的人们认识了海油、知道了海油，客户们对海油企业文化、海油蓝形象有了深刻的认识，尤其提到海油服务，每每都是大拇指：“中国海油，无微不至，我给你们点赞”。

最北方的“首座库”

2018年5月29日，随着营口市港航与航道管理处打印机的哒哒一阵敲击声、也仿佛哒哒的敲进了每个海油人的心中。这一天，辽宁公司营口油库《港口危险货物作业附证》正式出炉，自此，辽宁公司营口油库竣工验收及证照办理全部完成，标志着海油炼化销售系统在东北地区的首座资产型油库正式具备投运资格。

2018年6月6日，这个传统意义上大吉大利的日子里，营口油库迎来了正式投产后的第一批汽油，随着汽油缓缓入库，在场的人留下了激动的泪水，毕竟这一刻等的太久、这一步走的艰难。营口油库的成立标志着中国海油最北方的油库落成，标志着具备公路、铁路、水路多项作业能力的辽宁公司营口油库顺利投运，标志着覆盖东北地区乃至蒙东地区的“能量站”正式开启了终身使命，更标志着等了这么多年的梦想终实现，无数奋斗、一直坚持，终成所愿。

双管齐下、齐头并进，2019年1月30日，营口油库乙醇汽油配送中心正式获得辽宁省发展改革委员会批复，它是辽宁省第一批新增车用乙醇汽油配送中心之一、更是中国海油系统内首家具备乙醇汽油配送中心资格且在线调和设施完备的自有油库。在油库组建之初，申请乙醇配送中心的目标就一直坚定的在海油人心中萌发，但是受当时政策限制，中海油没有一丝机会。

2017年，在辽宁公司营口油库投产工作稳步推进，乙醇汽油在线调合装置也早已建设完备这一条件下，但当时得到的答复依然是“暂时不能审批其他公司

建设配送中心”。建设乙醇汽油配送中心的愿望又一次落空了。

9月13日，由国家发展改革委、国家能源局、财政部等十五部委联合印发《关于扩大生物燃料乙醇生产和推广使用车用乙醇汽油的实施方案》，根据方案要求，到2020年，全国范围将推广使用车用乙醇汽油。“嗅”到了这一千载难逢的时机，辽宁公司迅速成立乙醇汽油调配中心项目组，全力推进营口油库乙醇汽油配送中心项目审批。在经历了对海油的不了解、到发改委对海油的认知、再到海油的及时沟通和体现自己的央企价值，一波三折，最终辽宁公司纳入乙醇汽油配送中心建设企业名单，为油库发展铸造了新战袍、为改善大气环境贡献了新力量。

最北方的“省会站”

“啪”！伴随着一声清脆的落锤声，中海油销售辽宁有限公司迎来了一个具有历史意义的时刻。2019年4月10日上午10点，沈北路加油加气站竞拍成功。辽宁公司成功拍得该块土地标志着中海油零售板块成功入驻沈阳这个东北核心城市，也为公司后续在沈阳的发展奠定了坚实的一步。

随着沈北土地竞拍成功，中海油沈阳沈北路加油加气站不仅弥补了区域内高端油气合建站的空白，更为沈阳市民了解海油搭建了一座桥梁，为海油品牌在北方建设打下了坚实的基础。

从北方第一座油站、到北方第一座油库、再到东北第一座省会市区油站，这是从无到有的喜悦、这是不抛弃、不放弃的坚持、这是铁人精神的世代传承、这更是一步一个脚印走出来的油路。如今的中海油销售辽宁有限公司正紧紧守护在中国的北方，继续用坚持、沉稳、执着绘画者中海油的更加美好的蓝图。

中海石油炼化有限责任公司 供稿



融合 容和 荣和

——中海油星城十三年创业路

“中国海油是什么公司？”这是十三年前，中国海油在收购上海星城石油有限公司（现中海油星城销售上海有限公司）重焕新颜后，面对员工热情的问候“欢迎光临中国海油”时，顾客问得最多的问题。

客户的种种询问对每一位新海油人都存在着不小的打击，强强合作的影响力并没有按预期迅速扩大，带来的却是无数的质疑，而加油站檐口崭新的那一抹蓝似乎也黯然失色。但也是从那时起，这家混合所有制企业决定抛开过去的种种成绩，致力融合双方的优质文化，从零开始重走创业之路。

我们都是“海油人”

上海星城成立于1996年，是当时上海地区最大的民营石油零售企业。2006年1月，中国海油收购其83.2%的股权，成为中国海油“登陆”的第一个终端销售合作公司，可以说中国海油的成品油零售路从收购上海星城开始，上海星城也经历了中国海油在下游零售市场的发展历程。

在收购之初，上海星城85%的员工都是老星城公司员工，对海油的经营理念及品牌文化的认知度和认同度不高，对中国海油的标准化管理接受起来有一定的难度。针对这一问题，在尊重老星城文化的基础上，通过加大对员工海油品牌的认知培训，着力“家文化、容文化、融文化”的建设，落实中国海油“贡献优质能源，筑梦碧海蓝天”的理念，经过几年的潜移默化，大多数员工开始认同海油文化和品牌，真正实现了从“星城人”到“海油人”的转变。而在加油站一线经营过程中，上海星城立足差异化营销，努力以标准化的优质服务换取顾客的青睞，为此在融合外部先进管理经验、海油标准、星城实际情况后开始对加油站的一线员工的服务进行重筑，通过“五想五不干”安全理念的传递、“加油六步曲、收银五部曲”的持续培训、“微笑服务月”等活动的持续开展，加油站一线团队

真正完成了从“地方军”到“国家队”质的转变，员工整齐的着装、优质的服务让消费者有了耳目一新的感觉，也成为了在激烈市场竞争中脱颖而出的利器。

让更多的人知道“一抹蓝”

对于海油品牌的社会认同，上海星城同样不遗余力：通过优先保障加油站油品供应，严把计质关口，坚持依法纳税，积极参与社会慈善捐赠及公益活动，勇于承担应有的社会责任和经济责任，经过多年的悉心经营，上海星城在上海嘉定地区已逐步建立起了良好的品牌信誉和社会形象，多次荣获地方政府及有关部门授予的荣誉称号，让海油品牌逐渐得到了当地社会的认同。但俗话说“攻城不易守城难”，品牌的推广和建设是一个持续且异常艰辛的过程，上海星城没有丝毫的放松和懈怠，反而如履薄冰般，更加诚惶诚恐、精心呵护着来之不易的品牌形象，把客户对品牌的认同作为一项非常重要的工作来抓：除了不断地深入挖掘、持续营销、分类营销、精准营销来扩大市场规模，让更多的客户走进星城、了解星城、牵手星城、信赖星城，还通过不定期地组织油站进行站外品牌宣传、在 Love Radio 103.7 上海音乐广播电台持续进行品牌宣传、狠抓加油站基础管理及服务质量、改造外观形象和美化现场环境、加强舆情管理等等来提升品牌的知名度和美誉度。

在十三年的二次创业过程中，通过“融合一容和一荣和”的转变以及新老海油人的工作热情和无私奉献，上海星城成功打消了外界的质疑，实现了良好的社会效益和管理效益，将“强强联手、合作双赢”变为现实，年销售额对比收购前番了一番，成为中国海油下游零售板块与上海地区成品油零售市场中的重要力量。

当越来越多的客户知道中国海油、知道这家大型央企、知道这家世界 500 强、知道海洋深水钻井平台 981、知道海上铁人郝振山；

当很多客户舍近求远只是为了去静心体验通城加油站颇具小资情调的咖啡吧；

当很多客户进入炼星北站加油，都会不忘捎上一盒上海特产礼包；



当很多客户驱车前往西部站，只是为了一睹一年四季都绿意盎然的花园油站；

当很多出租车客户在深夜习惯地前往星祥站，进入专门设立的“出租车之家”为奔波一夜的疲惫身躯“充电”；

当越来越多的顾客进入中海油星城加油站成为一种习惯，成为生活中不可或缺的一部分；

当越来越多的客户看到跃然于檐口的一抹蓝及“CNOOC”感受到分外的亲切。

上海星城的二次创业成功得到了社会与市场的认可，而在创业过程中，通过碰撞、融合形成的独一无二的企业文化也不断推动上海星城迈向新的高峰！

中海石油炼化有限责任公司 供稿

让初心在奋斗中闪耀

——中海油华南销售惠炼办事处十年成长故事

广东惠州大亚湾是我国南海的重要海湾，国务院批准成立的惠州大亚湾（国家级）经济技术开发区就位于这里。2009年4月，中国海油1200万吨/年炼油项目一次投产成功，成为国内单系列加工能力最大的炼油项目，标志着中国海油下游炼化销售产业正式进军石化市场。

而就在炼厂投产前的一个月，惠炼办事处紧急成立了，全面负责炼厂产销计划的衔接以及产品的调运出厂，它是中国海油炼化与销售产业间的“枢纽”。

随着业务的不断拓展，这支队伍也不断成长和壮大，他们中的大多数都是年轻人，很多都因为工作在此安了家，为了那句“我为祖国献石油”的初心，深深扎根大亚湾，一切从零开始，默默坚守。

十年耕耘 他们有何“不一样”？

时间回到2009年，那年广东沿海的夏天来的格外早，炙热与台风仿佛约好似的交织而来，旁边工地开山填海的炮响一震，简易办公棚内的桌子都颤了两颤。“只有一个多月准备时间，必须要把产品安全平稳运出去”。一张紧急的“军令状”不期而至，对于刚刚组建设几天的惠炼办事处来说，就像不带装备登顶珠峰一样，几乎是一项不可能完成的挑战。

就在这时，惠炼办事处临时党支部成立了，连同班子在内仅有的6名党员立即带头奔忙起来，迅速成立了一支思想统一、敢于吃苦的党员“突击队”。他们白天跑现场、对流程、定制度，晚上一有空就组织党员、职工在简易的活动办公棚里学习，当他们学到“一不怕苦，二不怕死”、“宁可少活二十年，拼命也要拿下大油田”的大庆石油革命创业精神时，犹如为这支队伍注入了一剂强心剂。

时间一分一秒的过去，大家热血沸腾，铆足了劲儿，吃盒饭，睡办公棚，仅用了短短38天时间，竟抢在炼厂投产前打通了船运、汽运、管输和铁路运输



四种出厂流程，在行业内创造了“海油速度”！

四年过去了，2013年底，中国海油在海南唯一的炼油化工企业——东方石化公司200万吨/年原油炼制8套主装置进入投产准备阶段，这是中国海油谋划下游产业发展的重要“落子”，也是促进海南经济与社会发展的重要项目。该项目位于海南省西南部，是祖国最南端的炼厂，当听说要成立惠炼办事处东方调运部负责东方石化物流出厂工作时，组建之初来的大多数年轻人已经在在大亚湾安了家，出于家庭考虑，都不愿被“外派”。

当时恰逢党支部在开展“三学三促”活动。其中在一次群众路线教育专题学习中，党员们学习了2013年7月11日至12日习近平总书记在河北调研指导时的讲话“要严格党员日常教育和管理，使广大党员平常时候看得出来、关键时刻站得出来、危急关头豁得出来，充分发挥先锋模范作用”，并就如何发挥党员先锋模范作用展开了学习讨论。讨论会上，当即就有人主动请缨，表示愿意前往海南东方市。

就这样，2013年10月，由5名青年员工组成的东方调运部星夜奔赴东方石化，同时第一时间也成立了东方调运部党小组，带头开展产品出厂筹备工作。

他们外派边陲，与家人聚少离多，刚新婚不久的调运主管小曲也是义无反顾的来到海南，白天高强度充实工作让他暂时忘记心里对新婚妻子的那份亏欠，后来部门领导发现了他的担忧，经过上级组织多方努力协调，积极帮助员工家属引荐到当地单位就业，解决了小两口“隔海相望”的实际困难，他们把组织无微不至关怀和帮助深深的烙在了心里。

记得2016年8月18日，超强台风“电母”带来的洪水强烈冲刷东方石化高压线塔基，严重威胁生产安全，就是他们这几名党员带头主动迎战，抗洪抢险，泡在水中奋战长达6小时，最终保护了公司装置生产安全。

十年在历史长河中或许只是一瞬，但作为一支默默耕耘在一线的基层队伍，已然从一名咿呀学语的婴孩成长为一名意气风发的少年。办公楼党员活动室那一块块的奖牌荣誉、一面面锦旗及一封封感谢信的背后，记载的是这支队伍十年厚积薄发的惊人战绩，他们累计发运产品突破8000万吨，准确率达100%，安全责任事故为零。

俯首为牛的“硬核”书记

“青春虚度无所成，白首衔悲亦何及”，这个集体里有这么一个人，因为信仰的力量，他十年如一日，严于律己、以身作则，向一批批的年轻人诠释了“俯首甘为孺子牛”的精神；他坚信一心向党，即使处于黑夜，亦有明亮的灯塔时刻矗立心中。他便是陈安国，现任中海油华南销售惠炼办事处党支部书记、主任，一位执着而又朴实的北方硬汉。

“要想干事创业，必须通过党建打造一支过硬的员工队伍，”作为一名有着23年党龄的老党员，陈安国深知在国企里党建工作所能焕发的力量和能量。打哪做起？就打自身做起。“一个党员一面旗帜”必须用实际行动撑起来。

万事开头难。2009年3月，惠炼办事处刚成立，人手紧缺，产品出厂任务重，难度大，陈安国暗下决心：“只要对客户有利，对工作有利，不管个人承受多大委屈，面对多少艰难险阻，认准了就得干，我一定要带好头，干出点成效来。”

“长沙机场、桂林机场用油告急，希望海油尽快开通航煤铁路发运，”中航油华南蓝天航空油料公司负责该业务的张经理几乎使出了浑身解数，偏偏还遇到了“铁老大”这块难啃的硬骨头。于是他们的高层将海油视为最后一根“救命稻草”。客户的诉求让时任铁路主管的陈安国寝食难安。他一次次的往返与广州和惠州之间，那天，他在广铁集团楼下足足等了四个小时，这一举动让广铁集团那位刚刚出差回来的领导出乎意料，也深深被他这份执着打动。陈安国抓住难得的机会，极力宣传海油，建立了合作，也就此敲开了铁路发运的大门。

那晚他回到大亚湾已经凌晨三点，第二天他依旧早早地出现在了办公室。

航煤发运成功开通的好消息让他紧锁已久的眉头终于展开了。很快，借助这对铁路专线，海油的能源供应网络迅速沿着京广线和京九线向华中和西南地区辐射开来，到2011年，海油的铁路发运量首次突破百万吨大关，成为了铁路保供的主力军，将海油的高品质清洁能源源源不断供向市场。广铁集团的领导更是评价说：“中国海油铁路运输几乎没有过渡期，月月创造历史记录，这在其他单位是难以想象的。”江西、湖南、云南等地兄弟单位更是感叹道：“自从与中国海油销售牵上线后，我们感到心里踏实多了！”



“无论职位高低，岗位如何分工，要将自己自觉融入公司发展大局，培养干事创业的良好品质”，他对自己一直高标准、严要求。

2014年开始，国际油价断崖式下跌，石油行业进入“严冬”时期，陈安国很快意识到，应发挥距离广州和深圳机场近的优势，在白热化的市场竞争中，扩大航煤销量，为公司获取效益的同时做好机场航煤保供。有想法就有行动，他立即组织调运人员对深圳机场油库情况进行调研，得知深圳机场用油量增幅较大，但储罐不足、码头条件差、航道只允许3000吨级的小船乘潮靠泊等困难，又马不停蹄研究制定24小时航煤船动态跟踪机制，为其量身打造“私人定制”式的超值服务调运方案，多次解决了深圳机场的保供危机，让双方的合作有了质的飞跃，赢得了客户的认可和信赖。自2011年合作至今，深圳机场在中国海油的航煤采购量连年攀升，实现了保供和效益的双丰收，2016年深圳机场的国内采购更是100%来自中国海油，突破了深圳机场因保供考虑不采取在单一炼厂采购的历史。陈安国带领团队精心的调运服务确保了机场航班的用油供应，切实履行了央企的社会责任。为此，中国航油专程为惠炼办事处送上一面写有“保障百分百，情系千万载”的锦旗，对扎实的工作和优质的服务表示感谢。

2017年9月底，惠炼二期项目开工投产，在出厂设施基本没有增加的前提下，产品产量成倍增加，出厂复杂程度和协调难度让调运人员措手不及，很多前期制定的方案都不能直接拿来用，好不容易编好的出厂计划，每过一小时就得改。进炼厂、跑码头、对流程……从8月份开始，大家都忙得跟打仗一样。“但只要陈书记在办公室，大家就像吃了‘定心丸’，仿佛只要他在，一切问题都可迎刃而解”，调度员们都有这样的感受。谁又曾想，这一切都是他无数个日夜紧盯、演练和协调出来的。连续三个多月放弃节假日，他犹如永动机一样，带领大家理顺了惠炼二期产品出厂流程，确保了产品顺利出厂，为装置开工投产解决了后顾之忧。

2017年11月13日，正在主持周例会的陈安国突发心肌梗塞，被同事紧急送往医院抢救，一纸病危通知书让所有人的心纠在了一起。最终因为抢救及时，他脱离了生命危险，做完手术后躺在病床上，同事们去看望他只字不提工作，反

而是他还时不时询问着工作上的情况，原来他利用微信、邮件在时刻关注着调运工作进展。

12天后，他出院了，医生建议在家静养半年，可才过了2天，他不顾妻子的劝阻，又出现在了大家面前，一如往常投入工作。面对同事们的惊讶和不解，他微笑着说：“单位也是我的家，你们都是亲人，和大家在一起，我更踏实。”可看到他走起路都略显吃力时，大家心里清楚，他是放不下手头的工作。

坚定执着 永葆奋斗姿态

“纸上得来终觉浅、绝知此事要躬行”，有这么一群人，他们从不多言，将细节都做到极致；有这么一群人，他们迎难而上，面对困难毫不退缩，有这么一群人，他们激情豪迈，团结一心毫不推诿。他们专心致志攻破了一个又一个的难题。

吴伟东是他们当中的一员，也是一名共产党员，带着这种顽强拼搏的坚韧意志，作为调运计划主管的他始终坚守在出厂调运的第一线，甘为人梯，淡泊名利，从他身上，我们仿佛看到了这个集体的智慧和事业的忠诚与热爱。

“如何确保产品平稳高效出厂？怎样能让出厂计划跟上业务需要？”工作中的吴伟东总是喜欢带着思考与解决方案开展每一项的工作。十年来，这群调运人几乎是天天与众多的业务相关单位、部门打交道，制定各品种出厂方案，积极做好各品种海运、汽运、铁运、管输的四路出厂推演，有人把这群调度人比作乐队指挥，因他们才上演了一曲曲动听的石化调运交响乐。

吴伟东是调运计划主管，他就像“蜜蜂”一样，穿梭在每日的计划、产量、物流、出厂工作中，每一次计划安排都毫不懈怠，把对调运工作的痴迷和热爱发挥得淋漓尽致。惠炼二期投产后，管输涉及汽油、柴油、航煤等多品种混输交替作业，基本是24小时轮轴转，奋战了三个月，流程已运转正常，那天他回到家已是深夜，坐在床边，看着他年幼的孩子熟睡的小脸，这位父亲静静的发呆了好一会，因为工作他的确错过了孩子的第一次翻身，第一次站立，错过了孩子太多太多……

调运出厂这些年，哪里有困难，他们就冲向哪里，当时由于行业内缺少适



合调运业务特点的信息化管理专业软件，惠州石化的产品调运出厂工作中存在大量的手工重复性操作、数据易出错、各岗位间存在信息孤岛，最终会影响调运效率。这块调运工作的“绊脚石”让吴伟东内心感到不安，如何解决这个问题是他每天调运工作之余所思考的问题。

很快，经过分析当前工作，查阅成卷的资料，他迅速找到了突破口，“我们自己开发一套调运数据库软件吧”。于是，他带头成立了惠炼办事处信息攻关小组，吸引有编程特长的年轻人一起进行技术攻关。

经过长达12个月的开发攻关过程，系统调试运行，一切运作都在预料之内，他们终于做成了！目前该系统功能通过不断升级，运行也更趋稳定，全面实现了网络环境下的多人同时协同无纸化办公，系统的应用将办事处的报表制作效率和准确率大大提升，大家工作起来“如获至宝”。该调运系统还在2016年获得“中海石油炼化有限责任公司科技大会优秀论文二等奖”。

防风险、抓细节，遏事故，除隐患，惠炼办事处每日汽运提货计划在200车左右，面对大量的危险化学品车辆，安全工作是重中之重。吴伟东常说，“安全工作做得好，首先要制度先行，完善制度的能从根本上确保流程规范科学严谨。”兼职办事处安全管理员的他，在汽运工作中又琢磨出一套安全管理的工作经验。

群雁高飞头雁领，他带领攻关小组的年轻人们沉下心，一心一意学技术，攻安全，通过扎实的理论学习与踏实的实践工作，先后编制了《外来车辆基本状况检查表》、《车辆核载量核定办法及流程》、《车辆临时停放场管理规定》和《惠炼办事处车检流程》等管理规定，从制度上对办事处出厂工作的安全风险进行了控制和预防，弥补了制度空白，确保了车辆安全检查工作流程规范、科学和严谨。

“安全必须从源头做起，从人的安全意识抓起。”吴伟东坚定地说道。当提货车辆或人员在装货过程发生违章情况后，他们主动联系客户、运输单位和炼厂相关人员召开事故分析会，严格按照“四不放过”原则进行分析讨论，制定出有效的整改措施及办法，同时联系客户对整改落实情况进行监督管理，对于整改合格、措施到位的车辆，积极衔接炼厂及时恢复提货资格，逐渐地提升了户及运输单位安全意识、安全管理水平的目的，为客户降低了许多因违章带来的经济损

失。另一方面，他还带头建立并实施班组人员日巡检管理制度，每天会亲自进行监督检查，达到全员重视安全，共同监督、共同检车的目的，杜绝安全隐患，培养了运输公司“要我安全”到“我要安全”的实质性转变，实现安全合作双赢。

毛泽东同志曾说：“世界上怕就怕认真二字，共产党就最讲认真”。吴伟东他们所在部门的调运班组里每个班都有一名党员，经常通过班组会给班上的年轻员工宣传党的政治思想理论，帮助他们理论联系实际开展工作。

调运部的同事们还首次开创与交警部门紧密协作方式，严防证件造假，联合专业力量共同确保安全。目前已有700多台车辆完成备案审核工作，避免了车辆荷载造假现象，杜绝了车辆超载情况。该方法现已被交警部门推广至整个惠州大亚湾石化区的车辆备案管理中。

一位来惠炼办事处办理提货手续的提货的司机曾感慨道：“我开了十几年的车，每次到你们这里提货前的安全检查做得最规范，帮助我们查出了很多隐患，保障了安全，给我们的幸福生活上了一道保险啊！”开票员小杨开心的笑了笑说：“感谢您对我们工作的认可，请收好您的证件，注意行车途中避免疲劳驾驶，欢迎下次再来。”

对党忠诚就是共产党员一辈子为之奋斗的事情，绝不是某一刻的自我燃烧。在安全管理中，正因为有了像吴伟东他们这样的一群踏实肯干的岗位带头人，一步一个脚印，用自己的实际行动影响和带动了整个集体。

“一个人要有一股气，遇到任何事情都有挑战的勇气，什么事都不信邪，就能处变不惊、知难而进，尤其是年青人要有一种奋斗精神和创新精神”，这是习总书记在谈梁家河精神时讲到的。十年间，在惠炼办事处这个小小的基层单元里，每一位成员都以勤为先、用心投入，始终以永不懈怠、永不停步的劲头，将自己的青春和热血在努力和奋斗中迸发出闪耀光芒，他们用实际行动在新时代中国特色社会主义大发展的伟大征程中奋力谱写能源报国的绚丽篇章！



聚沙成塔 赢得无限市场

——记中石化北京石油分公司顺义营业部客户经理张亚丰

张亚丰，是来自中石化北京石油分公司顺义营业部的一名客户经理。顺义区地处北京东北部，工业相对不发达，大客户数相对较少，客户经理工作面临着巨大的挑战。然而，从初涉市场营销工作的无客户、无经验到今天已拥有137个固定客户，并在2010年“比学赶帮超”活动中被评为优秀客户经理标兵。一路走来，张亚丰说：“是挑战激发了我的斗志，练就了我的韧劲，也让我更懂得‘珍惜’二字的涵义，珍惜企业创造的每一个平台，珍惜开发客户的每一次机会，珍惜所维系的每一个客户。”最终，在油品销售的路上，张亚丰用珍惜和付出换来了可观的客户数量，用真诚和汗水堆积起客户对中国石化的信任和忠诚，而这些或大或小的客户则垒铸成了她与企业共同成长的希望之塔。

客户从哪里来？

听说张亚丰要任客户经理时，同事、朋友、家人们纷纷劝阻：“做销售风险太大，你一个女同志，还是稳当点儿好！”可张亚丰认为：“作为一名工作了20余年的老石化员工，当企业需要我投身市场、奉献力量的时候，怎能退缩呢？”一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。最终，大家的话没有动摇张亚丰的意志，在公司领导的支持和鼓励下，张亚丰更加坚定了干好客户经理的决心，迎接挑战，开创新的销售人生。

万事开头难。客户从何而来，是做营销的首要问题。但客户在哪里？张亚丰在心中打起了鼓，以前只是做一些基础的管理性工作，从来也没有与客户打过交道，更谈不上客户的积累。为了尽快打开局面，张亚丰在将公司有关文件和考核政策看了一遍又一遍，对顺义的市场情况进行深入分析之后，迈开了找客户的第一步。只要走出去，就有客户。工程建设是一个压款严重的行业，很多老客户经理们都不愿涉足，但张亚丰发现这正好是一个可以大补的缺口，有风险，但是



竞争小，张亚丰毅然选择了这一行业作为突破口。顺义区内有全国最大、设备最先进的航空港——首都国际机场，当时恰逢首都机场 T3 航站楼新建，工程用油需求量大，市场很有潜力。于是张亚丰隔三差五就往施工现场跑，以中铁十四局、十六局工地为重点，和同事们一起分头走访分包商，了解用油需求，经过不懈的努力，最终获得了多份订单，同时规范收支，紧盯回款，最终月均销量达到了 200 余吨，初尝到了开拓市场的小成果。如此一来，张亚丰做好客户经理的干劲更足了。

在张亚丰的终端客户档案里，月均购买量 70 余吨的东源宏盛公路工程有限责任公司可是得来不易，第一次登门走访就吃了个闭门羹。作为一个女同志，脸皮薄，别人一吹胡子瞪眼将她拒之门外，眼泪差点儿没掉下来，甚至开始怀疑自己当初坚持做客户经理的选择是否正确。但张亚丰很快调整好心态、重拾信心，暗下决心：一定要拿下这个客户！没想到第二次去的时候，还没开口就又被“轰”了出来。总结了前两次的教训，第三次登门前张亚丰就先做足了“功课”：根据该单位生产情况，精心准备了《中石化产品手册》等资料供客户参考，还为他们量身定制了用油方案，一方面注意掌握好拜访的时间和次数，另一方面不断根据客户需要调整资料。慢慢的，客户的态度也从最初的爱搭不理到想听她介绍看看，甚至开始向她咨询购油的专业知识。听了张亚丰帮他们分析怎样购油、如何挑选供应商、怎样更省钱等建议后，对方先是减少了对原供应商的采购量，慢慢地还只认准中国石化这个品牌。“你们中国石化的客户经理，不是只想着卖油赚钱，而



是你一次又一次地帮我们选择最好的采购方案打动了我们，选择你们的油果然没错啊！”张亚丰用真诚换取了客户的信任，终于得到客户的认可。

与客户交朋友

在公司近百名客户经理的队伍中，张亚丰的销量也许并不起眼，但是她维系的客户数量却是最多的。经常有人问张亚丰：“这么多客户是怎样开发的？这些小终端，购买的量又不大，维系起来这么麻烦，是否值得？”这个问题张亚丰也曾经想过，还犹豫过。但她始终坚守“不怕客户小，就怕客户跑”的理念，哪怕需求只有一桶油，也要尽好客户经理的本分和职责。“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海”，中石化成立之初不也是靠着一桶一桶油的积累才成就了现在的辉煌吗？“不放弃每一个销售机会、不抛弃每一个潜在客户”，这就是张亚丰从业以来的一贯信念。

要成功营销客户，首先要成为客户的朋友。作为一名客户经理，一句话，一个细微的动作，往往都能让客户做出选择。为了确保客户油品配送及时到位，张亚丰经常往返于车队、油库和客户之间，盯车押送；客户对数质量有争议的时候，她会耐心为客户讲解油品计量知识，甚至为客户做油品装卸和计量实验，打消客户疑虑；油品营销看起来简单，但真正做好，不仅业务要熟练，而且，知识面还要广博。所以，张亚丰不断开展各方面学习，头脑里的东西多了，就容易和各种客户都找到共同感兴趣的话题。为了和客户在一起能有更多谈资，张亚丰学会了上网冲浪，随时掌握客户行业信息；为了给自身形象加分，张亚丰学习了职业礼仪；为了帮助客户做好购油决策，张亚丰关注时政法规，广泛收集行业信息；为了在短时间内吸引客户关注，张亚丰注重细致收集客户兴趣爱好、投其所好。老顾客彭经理喜好旅游，张亚丰就注意收集旅游线路信息推荐给他；山联环保包装公司的福建老板喜欢钓鱼，张亚丰就安排他到朋友开的渔场垂钓；不少客户喜欢看文艺演出，张亚丰就想办法为客户买抢手票……只要是客户喜欢的，张亚丰都让自己了解并及时提供服务。凭着这股劲头，张亚丰得到了大多数客户的认可，新开发终端客户数和销售量也节节攀升。仅2010年前10个月，就新开发终端

客户 25 个，新增销量 709 吨。

用行动维护客户利益

在销量稳步增长的同时，还经常面临新的难题。开发客户需要时间，而维系客户则更需花费精力。客户为什么要选择中国石化？根据这些年的跑市场经验，张亚丰认为，顾客需要的不仅是产品和服务，而且要以最小的成本来满足自身需要，谁能帮顾客省钱办好事，谁就能在竞争中取胜。要和客户长期合作，就要站在对方的角度思考，通过提供客户增值服务，实现销量提升。

顺义是北京的一个主要农业生产基地。为了开拓夏季农业用油市场，张亚丰通过多方途径拿到顺义区农业局的集中采购订单，逐个打电话联系农户询问用油需求，联系不上的就登门拜访。短短五天里走遍了 40 多个村、拜访了 50 多个农业用油户，行程达 600 多公里，但效果却并不明显，签下的订单寥寥无几。原来，农户们更注重价格便宜、省事，平时就从油贩子手里购进违规倒卖的油品，觉得中国石化集中采购的服务太麻烦。看着那么一块有潜力的市场却无能为力，张亚丰坐不住了。针对农业用油点多、量少、无储罐等特点，张亚丰迅速准备了一份适合农户用的油品销售服务手册，用直观、形象的方式向农户们宣传正规渠道购油的好处，并提供服务电话，方便解决他们申请配送、购买油桶等问题。俗话说：有付出就会有收获，通过努力，最后终于成功开发了农业用油客户 32 户，仅这一块农业用油销量一年下来就达 1000 多吨。

多年来，张亚丰总会随身携带两个本子。一个是现有客户名单，记满了维系的所有客户的基本情况、联系方式、用油特点和关键客户兴趣爱好等信息，它让张亚丰能够更好地为客户服务；另一个本子则记录着潜在客户名单，它象征着挑战，更象征着希望。每当把第二个本子上的名单抄到第一个本子上，就代表又成功地开发了一个客户，又向目标前进了一步。凭借着永不满足的精神，第一个本子上名单越来越多的同时，第二个本子上新增加的待开发客户也大幅增加。时间长了，张亚丰的本子越来越厚，客户也越来越多。

张亚丰做客户经理还养成了一个习惯，手机永远是 24 小时开机，夜里接到



客户要油的电话是常有的事情。还记得有一天晚上，张亚丰正在医院照顾生病的母亲，突然接到车队求助电话，原来司机在给一个客户送柴油途中迷路了，这个单位在顺义的北务镇，地处顺义和燕郊交界，既偏僻又没有路标，不巧的是司机电话刚接通说了两句就没电了。可不能耽误了给客户送油啊，心急如焚的张亚丰撇下母亲迅速冲进浓浓夜色，独自驾车循着送油路一段一段搜寻，最终在一个三岔路口找到了送油车，并带领他安全地把油送到了客户手中。回到医院已是凌晨3点，事后，家人看到张亚丰车上被蹭碎的后视镜都心疼地责怪她太拼命了。但张亚丰知道，一个人要想干成事，都得付出辛苦和努力，没有这点劲头，到头来只能一事无成。做客户经理不容易，做一个处于中年的女客户经理更不易，其中的酸甜苦辣每每涌上心头、难以言表。由于长期的精神压力和睡眠不足，张亚丰患上了三叉神经痛，每次病发疼痛难忍的时候，都想过放弃。可是，一想起自己的责任和客户的信任，便又浑身充满了力量。

张亚丰说，如果说人生可以重来一次的话，她还会选择做客户经理。因为这个岗位给了她收获的喜悦、人生的感悟和真诚的客户。“我将一如既往地努力工作下去，为了我的企业，为了我的客户朋友。”

中国石化销售股份有限公司 供稿

艰难困苦 玉汝于成

——中海油山东销售有限公司加油站创业故事

中海油山东销售有限公司成立于2011年，进入山东成品油零售市场距今已有8年的时光。在这8年时间里，中国海油的加油站零售网络在省内从无到有，逐步拓展到在营加油站70余座，分布在省内10个地市，中国海油加油站品牌逐步得到市场的认可；在零售终端这片竞争的红海，每一座加油站的开业都势必面对严酷的市场厮杀。一路走来，海油销售人百折不挠、矢志前行，用青春与热情谱写了一曲曲创业进取的赞歌。

困境之中勇担当

寒亭西环站现在是山东公司的明星加油站，日均销量一直名列前茅，加油站效益好，员工的工资绩效就水涨船高，成为其他加油站羡慕的对象。提起西环站的现状，员工们总是不忘对站经理王运英竖起大拇指。

时光回到5年前，那时的寒亭西环站刚刚渡过市场培育期，站经理王运英带领大家开发客户、搞好服务，油站销量节节攀升，大家都准备放开膀子大干一把。可站前道路施工的消息传来，给大家当头浇了一盆冷水，很快施工围栏把加油站挡了个严严实实，顾客远远能看到中国海油标识，却找不到进站的路，摆在面前的似乎只有停业等待一条出路。

站经理王运英意识到，停业两个月对加油站刚有起色的销量将是巨大的打击，客户一旦流失再找回来谈何容易。在公司和王运英的多次努力协调下，终于为加油站保留了两个仅容一辆车宽度的进出口，只要还有希望，她就要把顾客留住。虽说如此，围栏也几乎将所有客户“拒之门外”，销量锐减。

王运英一方面向公司申请政策，为加油站老客户提供更加优惠的加油服务，同时积极开发新客户。她首先把目光盯在了站前道路施工单位，“他们有挖掘机、推土机等各种施工车辆，有着实实在在的用油需求，这嘴边的肉决不能让它跑了。”



她找到施工负责人，介绍油品质量、服务，经过努力，仅用一个满减优惠就拿下了这个客户。攻克了施工单位后，她又把目光盯上了附近一家企业，这是一个用油大户，她多次上门拜访，一遍遍做工作，经过不懈的努力，利用“一客一议”政策成功开发了 this 客户，首次打款 20 万元，一个月该客户用油 25 吨。

由于站上施工，车辆进不来，非油销售大都是周边人群和施工人员，销售商品以香烟、啤酒、饮料为主。“虽然进进出出人员看着挺多，但是非油销售额很低。”于是王运英和员工决定走出去推销非油产品，并把车用尿素作为重点，施工两个月他们共销售车用尿素 59 桶。

其实面对这种困境，即使停业，王运英作为站经理依然有保底工资可拿。可她坚持营业，整天顶着烈日出去辛辛苦苦开发客户，由于销量下滑，收入并不比留守看站拿的多。有人问王运英为啥这么拼？“现在市场这么难，加油站销售压力这么大，我怎么能够躲在空调屋里享受。多开发一个客户就多一份销售，多卖一吨油就多为公司分担一点。”

王运英算了一笔帐，西环站旁边有一家社会加油站，这个站受道路施工影响小，进出站口依然畅通。如果停业，自己站上的客户肯定就流失了。“流失一个客户很容易，挽回一个客户很难。”现在坚持营业，是对老客户的负责任，也是为公司分担压力。

困境之中见担当。王运英没有豪言壮求，却用实际行动展示了一名海油人的奋进开拓精神。正是在站经理王运英的带领下，西环站的客户得到了最大限度的保留，随后在 2015 年加油站日均销量首次突破 10 吨，成为山东公司销量提升最快的加油站。

用心销售好大姐

山东公司市中石岭站坐落于红色革命老区枣庄，于 2017 年底和其他 3 座中国海油加油站同日开业。由于竞争激烈，开业之初经营就陷入了困境之中。

冯英于 2017 年 9 月入职中国海油加油站，在此之前她长期在民营加油站担任站经理，能够入职国字号加油站，冯英心里很是自豪和欣喜，经过公司一系列

培训，正准备在新的岗位上大展拳脚时，却被低迷的销量迎头浇了一大盆冷水。面对开业后长期不见起色的油站销量，冯英这个海油新人是吃不下饭，睡不好觉，性格要强的她觉得油站销量不好都是自己的责任，干不好不如不干，一度动了辞职的念头。经过公司领导的劝说，才留下来坚持等待时机。

为了快速提量，她利用一切可以利用的资源，见了亲戚同学朋友就问有没有熟悉的单位。“但凡能牵上线的，我就去登门拜访，绝不放过任何机会。”枣庄市中区交警大队作为石岭站的固定客户，每月汽油用量均在5吨以上。谈起该客户的开发，还有一段曲折的故事。交警队的车辆前期一直在中石化加油站加油，而且多年来相对稳定。石岭站开业伊始，冯英经理就考虑如何将该客户开发到海油来。但石岭站在位置和品牌都不占优的情况下，如何才能使其“舍近求远到碗里来”呢？这成为了摆在她面前的一道难题。一开始，她多次满怀诚意上门与交警队的领导沟通合作事宜，对方总是以开会研究等理由搪塞，后来干脆以出差为由闭门不见。

“不能被眼前的困难吓倒”是冯英经常对员工们说的一句话。屡次被拒并没有使她退缩，她首先分析了油站目前的优劣势和客户的需求，有针对性的进行了安排。考虑到交警的工作性质较为辛苦，每天需要上路巡查，用餐时间和地点均不固定，忙起来甚至顾不上吃饭和休息。她就利用站上的餐厅和休息室为值班交警提供订餐和休息服务，还为其提供饮用纯净水。除此之外，她还利用站上种植的蔬菜为交警们加餐。正是这种贴心的服务感动了警队，也被多次反映到了警队领导那里。于是，对方主动上门沟通，并签订了供油协议。经过一段时间的合作，对方对石岭站的油品和服务感到非常满意，还介绍了市中区消防队等其它单位到站加油。经过一年的努力，石岭站开发的政府部门机构客户达到了13家，这部分优质客户不仅为稳定油站销量提供了重要支撑，更重要的是，利用政府公信度带来的良好口碑吸引了大量的私家车到站加油，极大地提升了油站的销量。

她对个人客户的开发也倾注了极大地精力，有枣庄至义乌的客车每天都经过站前的石岭路，月均柴油用量5吨多，但因价格问题在旁边的个体站加油。冯英自开业后多次到车站拜访，并为其提供临时停车休息的服务，客户最终同意到



站加油试用，在对比了油品质量和数量后，客户最终决定在石岭站长期加油，成为了该站稳定的客户。

“以真心换取客户的认可”一直是冯英经理在服务管理中秉承的理念。石岭站的老顾客都知道油站后侧有一个“爱心小菜园”，里面一年四季种植了各种有机蔬菜。成熟后，站经理经常组织员工采摘并向客户赠送。很多慕名而来的客户在品尝后都称赞不已，也逐渐变成了老客户。冯英经常说：“东西没多少，也不值钱，但这代表的是海油真心对待顾客的态度”。正是她的这种态度赢得了广大客户的认可，很多客户在生活中遇到了家长里短的事情也愿意向她倾诉，寻求她的帮助。时间一长，周围很多人都知道了石岭站有这样一位“好大姐”。

凭借这种执着的精神，冯英带领员工跑客户、拓市场，油站销量从开业初的3吨提升到了9吨，增长了3倍，油站经营成功扭亏为盈。

中国海油的零售网络还在不断的拓展延伸，海油销售人的创业故事也将不断书写传颂，我们曾经见证过，现在见证着，未来也将继续见证。

中海石油炼化有限责任公司 供稿

滚滚珠江水 铮铮青云志

——记2016年度“全国民航青年文明号”中国航油华南蓝天公司广州航空加油站

奔腾的珠江水不停地拍打着白沙洲，婆娑的“小蛮腰”在霓虹相映里翩然起舞，有一支活力四射的青年队伍奏响了青春的号角，在实现青春志向的征程上扬帆起航，他们就是“全国民航青年文明号”的获得者——中国航油华南蓝天公司广州航空加油站。

作为华南地区最大的航油加注服务窗口单位，自2004年白云机场迁场以来，广州航空加油站年加油量从50万吨一路跃升到超过200万吨，在人员仅增加1倍的情况下，实现加油量4倍的增长，多达82人的青年员工是攻坚克难的绝对主力军。

勇挑重担 锐意进取 力争上游的航油铁军

广州航空加油站的青年铁军建设已结下累累硕果，“三到四确认”已经成为机坪一道亮丽的风景，年轻的加油员们饱满的精气神不仅赢得机组和旅客的点赞，还吸引了机场其他单位前来“取经”。广州航空加油站以“持续安全、竭诚服务”为创建“青年文明号”的承诺，充分发挥青年员工安全生产主力军的作用：

他们始终严格执行“六步工作法”、“三到四确认”，在蓝天公司“航油铁军”建设技能大赛中，陈志惠、李进辉两名青年包揽了罐式车和管线车第一名；分析总结多年来的不安全事件教训，形成基于全过程风险管控的飞机加油标准化作业程序，并组织青年员工拍摄示范视频，统一安全标准、实现安全关口前移。

他们坚持开展“加油之星”评比，鼓励大家安全、高效作业，青年马全、徐铭辉、陈学伟包揽2015年加油架次前三甲；开展加油员、维修员技能比武，提升技能，培养人才，陈志惠从加油员成长为现场主任助理，张炳荣被评为“广东省优秀共青团员”；成立青年突击队、应急小分队，青年在急难险重任务中争当“先锋”。



他们不断创新培训方式，让青年员工轮流担任讲师，开展专题培训、技术讨论 20 多次，大家主动学习，共同提高；召开“传承劳模精神”座谈会，倡导“老黄牛”精神，提醒大家仰望星空时，不要忘了脚踏实地。

他们持续提供优质服务，从 2014 年 6 月起，为南航广州始发长航线航班实施预加油，减少机组人员等待时间，错开加油高峰，优化油车调配，截至 2016 年 3 月底，共为 1 万多架次航班提供预加油服务，累计加油量达 78 万吨。

近年来，法航、川航、南航等客户发来的表扬信，让大家倍感鼓舞、自豪，也让大家相信，只有为客户提供更安全、更优质的服务，广州航空加油站这支青年铁军才能走得更远、更坚定。

培育人才 矢志创新 追求卓越的青年摇篮

作为新时代的青年，他们拒绝碌碌无为，笃信“可以平凡，但绝不可以平庸！”为此，他们卯足了劲学习知识，在创新创效中彰显自身价值。

他们制定加油时地井阀“三检查三确认”制度，2017 年，广州航空加油站发现并治理地井漏油隐患 63 起、端面密封失效隐患 10 起，自 2014 年以来累计消除地井溢油隐患两百余起。

他们完成 16 台管线车液压平台、地脚支撑紧急提升装置的改造，加油时遇到油车发动机故障、熄火等，可以及时将油车推离机坪，防止造成航班延误。

他们积极利用低值易耗品库存管理软件，实现人工记录向数字化管理的转

变；开发油车过滤器压差换算软件，每年节省520小时，相当于21.6天；自主研发地井盖开启省力夹具、便携式加油梯，减轻劳动强度，提高工作效率，确保品质安全。

他们与周边厂商合作，实现磨损度量具国产化，并在行业推广，为全行业节省采购成本100多万元；拓宽备件采购渠道，仅液压锁一项便节约成本30万元。

他们发挥青年模范带头作用，落实隐患治理工作。2017年，青年员工上报安全隐患185项。其中，“空客A320 NEO新机型发动机高度过低易刮蹭隐患”获集团公司首批季度隐患发现奖，“广州航空加油站对加油车360度视频监控的使用制定规章制度，规范员工不安全行为”等4项获华南蓝天公司季度隐患发现奖；加油员在加油过程中发现从相邻机位推出准备离港的国航飞机油箱仪表盘蒙皮盖漏盖，避免了飞机带隐患起飞，对此，国航特意发来《感谢函》，BP股东方为其颁发“BP航空部季度CEO未遂事件奖”。

富有朝气 乐于付出 温暖贴心的爱心小站

青春，活力无限，流光溢彩。广州航空加油站的青年们积极投身各类活动，让生活更加充实丰富，不留遗憾。

他们参与集团公司“达人秀”活动、演讲比赛、辩论比赛，展现青春风采；全力奔跑在篮球场、足球场上，挥洒汗水，收获友谊；清扫整理“职工之家”，美化周边环境，传承雷锋精神；坚持参加民航广州地区“青春志愿行，温暖回家路”春运志愿活动，为春运旅客提供协助、引导、咨询、宣传等服务，以实际行动传递青春正能量。

他们成立“青年先锋队”，积极发挥团员青年生力军和突击队作用，在春运、暑运、两会、财富论坛等重要保障时期，24小时待命，随时加入保障队伍，确保航班供油及时、安全、准确。

他们成立“星星港”爱心基金，一人有难、众人相帮是爱心基金的初衷，定期组织捐款，为困难同事提供力所能及的帮助，以点点星星之火汇聚起磅礴的大爱力量。



2016年2月，加油员封光太需要做肝移植手术，不仅费用高昂，手术用血也非常紧张，广州航空加油站迅速发出捐款捐血倡议，短短几天时间，便募集到善款1.5万余元，血型符合的青年员工踊跃为其献血。

13年来，爱心基金共收到捐款6万余元，帮扶大病、困难员工及家属20余人次。帮扶对象之一的黎悦高在感谢信中说：“虽然我生病是不幸的，但在中国航油这样一个大家庭则是幸运的，我感受到兄弟姐妹般的温暖和关爱。”

青春是深沉的意志，恢宏的想象，青春是炙热的情感在张扬，是生命的深泉在涌流。青年文明号的殊荣来之不易。未来，广州航空加油站将继续秉持“打造航油铁军 创造一流业绩”的初心，充分发挥青年员工生力军和突击队的作用，为建设世界一流航油公司贡献自己的青春力量。

中国航空油料有限责任公司 供稿

精诚共进 砥砺前行

——记中国航油华北公司北京安全运行管理部 第二航空加油站“铁一班”

“铁一班”是中国航油华北公司北京安全运行管理部第二航空加油站的飞机加油班组，主要由青年员工组成，它在打造“航油铁军”中应运而生。一直以来，它以“精诚共进，砥砺前行”为班组精神，统一佩戴“铁一班”徽章，发挥青年员工在安全生产中的热情、潜力和创造力，围绕安全生产工作，凝心聚力，创新管理办法，取得了优异的成绩，相继荣获民航工人先锋号、全国民航示范班组、“三创促三基”班组建设一等奖、航油集团公司先进班组等荣誉称号。

消控隐患 保安全

为确保安全生产平稳开展，“铁一班”紧紧围绕上级单位的安全管理模式，以“独具慧眼、隐患发现”为主线，以安全行为文化落地为抓手，推进安全管理规范化、流程化、科学化，保持住了安全形势总体平稳的良好态势。

认真开好每天班务会，及时传达落实上级的指示和要求，并进行相关的安全培训和安全教育，对安全生产风险点、隐患案例教育讲解清楚，分析详细，举一反三，将措施落到实处；通过“员工之声”，让加油员提出在工作时发现的安全隐患问题，分享近期工作中好的做法、反思工作中不足之处，通过集体协商讨论，派专人到现场拍照，将照片和文字制成可视化培训材料供全体“铁一班”成员学习，使大家从中学习、总结经验、吸取教训。

设立风险辨识点提示栏，做到防微杜渐，警钟长鸣；发动年轻员工制作机坪操作知识PPT，利用班前会或者加油员等待派工时间进行基础知识培训，尤其是针对机坪交通驾驶、出入机位等方面进行了重点学习，确保交通安全；根据季节、天气、形势变化，机动进行应急预案培训学习，做到有的放矢。通过多种形式开展安全培训与学习，优化绩效考核办法，激励班组成员发现问题、隐患及



风险点等方面提出一系列解决办法、合理化建议和防范措施，切实保障安全生产工作。

针对加油车服役时间比较长，故障率较高的情况，“铁一班”成立了“青年号”洗车小分队，大家主动利用中班后的时间加班加点对每台加油车逐一进行了彻底的清洗及维护，并达到“漆见本色，铁见光”的标准，并实行加油双人承包制管理模式，将每辆车分配给两名员工进行定期专项保养，按时日检、周检，每月进行车辆性能和外观洁净度进行评比，按照评比结果设立“铁一班号加油车”，并纳入年底绩效考核。今年6月，“铁一班”以安全生产月为契机，开展了“精英标兵车”评比活动，从七个方面对加油车进行逐一检查，确保车辆设备干净整洁，性能完好，从内到外、从上到下、不留死角。这一举措极大提升了加油车的可靠性和安全性，为安全供油保障提供助力。

创新方法 强管理

实践证明，班组建设是团队建设的基础，“铁一班”在班组建设工作上创新多种方法，加强班组建设。

“铁一班”青年员工较多，班组管理者深深意识到员工能否把工作干好，不出现问题，关键是要员工自己心里想干好，而不是你让他干好，这就需要基层干部要多去关注员工，让他们深刻体会到组织的温暖。班组长密切关注员工的思想动态，经常找员工谈心，做好员工思想工作，不断鼓励员工，让每名员工都树立自己的目标，有自己前进的方向，引导班组成员正确处理个人和团队、生活和

工作的关系，从细处入手，潜移默化树立班组管理理念。

注重细节，强调执行力。长期以来，“铁一班”以安全生产为基础，从“一个人、一件工作、一次保障”抓起，根据近期的工作重点，开展有针对性的比赛和活动，制定实施方案，细化管理制度和奖惩细则，让职工不断提高工作热情和竞争意识，并捕捉工作中的亮点，在班组加以推广，让职工从“要我安全”逐渐转变为“我要安全”。针对今年的重大保障任务，“铁一班”先锋队正式向加油队其他队发出挑战，挑战机坪安全周期，看哪个小队安全周期更长。活动一经推出，所有分队都积极行动起来，职工斗志十足，积极应战，分别递上应战书，力争在这次比赛中取得好成绩，从而带动各个班组“比、学、帮、超”为安全生产助力添彩。

特色活动 促发展

班组人数众多，如何用文化建设筑牢安全基石，解决员工不断变化的思想问题是工作的重点之一。

铁一班坚持通过特色活动推动安全文化建设，把打造“超级”标准型班组为目标。将“三个一”落到班组管理的每一实处，坚持工作标准统一，严格“三到四确认”标准、“六步工作法”，每月由值班队长根据日常巡查情况共同商讨，选出严格执行标准的“三到四确认标兵”，并由其担任本月的标准培训师，为不合格的员工讲解、演示；坚持基础管理统一，班组的台帐、资料和格式统一，内容规范、定置存放、明细目录统一；坚持班组文化统一：将企业文化融入班组文化，班组文化融入个人文化，严格做到着装、胸牌统一，并认真组织班组学习文明礼仪，提高服务水平。

坚持加油员出车前高唱“加油员之歌”，增强气势，提升出车前的责任感和使命感。开展“每日一题”活动，将安全知识通过问答的形式让员工熟知和掌握并定期抽查效果。同时班组通过建立“铁一联盟”、“安全组长”等微信群将安全培训随时随地的开展，让安全意识入脑入心。

建立班组文化墙，展示班组的宣言、标语、口号、安全活动通知、活动成果等，



并将员工的先进事迹和表彰展示在文化墙上，让大家共同学习、共同进步。设立“安全连心卡”，贴在每名员工的更衣柜门上，以家人的合影与嘱托，在上班的第一时间，提醒员工安全是为了家庭幸福，更加明确自身所承担的家庭责任、岗位责任、安全责任，借助家庭的力量促进员工安全行为习惯的形成。

2018年4月，国资委党委书记郝鹏一行在华北公司第二航空加油站调研时，对“铁一班”的加油车入位、“三到四确认”、绕车一周检查等规范化、军事化管理给予了充分肯定：“航油铁军非常优秀，这虽是份平凡的工作，但它的岗位性质非常重要。中国航油一线队伍很好地展现了工人阶级的时代风采，我对你们表示深深的敬意。你们要在工作中继续保持良好作风和昂扬斗志，以保障航油安全为己任，为中国的航油事业做出更多更大的贡献。”

通过近几年的学习发展，“铁一班”已经成为航油公司的班组标杆，这支年轻的队伍经历了各种复杂天气、重大任务保障，积累了丰富的经验，但未来的路还很长，就如队长张立松说的：“铁一班还在成长，要持续发挥钢铁精神，并且将铁一班的作风和能量传递给更多的人，发挥一个青年人应有的激情，永远记住我们的口号：精诚共进，砥砺成锋。”

中国航空油料有限责任公司 供稿

扎根边疆磨利剑 丝路铁军铸油魂

——记中国航油新疆公司喀什供应站“大漠胡杨”班组

喀什是古丝绸之路的重镇，是祖国西部门户，更是新疆反恐反恐的前沿阵地。喀什国际机场，作为新疆最大的支线机场，2018年旅客吞吐量超过206万人次。

为了给这些飞翔在祖国西部上空的银色雄鹰提供充足的燃料，中国航油新疆公司的一支“丝路航油铁军”——喀什供应站“大漠胡杨”班组便驻守在这里，履行着“飞机飞到哪里，中国航油就加到哪里”的庄严承诺，践行着“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。

敢斗天，于风沙中铸起中国航油的傲骨

南疆的风沙，就像任性的小男孩，它的到来不会征得任何人的同意。只要风沙一到，整个世界就只剩下了黄色，到处都是挥不去的浮尘，人与人的距离被无边界的拉伸，每完成一次呼吸，鼻腔里就会积攒下一层粉尘，而这样的天气在喀什一年要出现将近100天。如同伫立在大漠的胡杨，中国航油喀什供应站骄傲的驻守在这里，为一架架民航客机、军用战机、抢险飞机提供着从无差错的供油保障服务。

供应站虽小，最多时也只有9个人，但五脏俱全，航油供应的所有流程在这里一个也不少。这就要求每位员工都必须是多面手，又得是某个方面的高手，共同支撑起中国航油的金匾。

杨建利，喀什供应站经理兼党支部书记，扎根喀什三十余载，面对沙尘，他总是带着他那标签式的笑容，一句“习惯了”一带而过。他不仅对员工关怀备至，还严格要求每一位员工都要有高度的责任心和事业心。就是这个简单的要求，使站上的同志们在工作中都能严格要求、精益求精。杨建利每日忙于工作，将全部精力花在供应站的发展和员工的成长上，甚至忽略了对家人的关心。多年来，他坚定“不忘初心、牢记使命”的信念，带领供应站全体员工完成一项又一项重



要工作任务，促使喀什供应站得到全面发展。

刘知勇，喀什供应站经理助理、工程师、技师，在喀什供应站工作了二十四年。作为一名老党员，他一直甘于奉献、默默无闻。2009年，他曾代表新疆公司参加中国航油飞机加油员技能比武，获得技师称号。他每天总是很早到站里，无论是酷暑还是风沙，都遮不住他在机坪、在油库矫健而又忙碌的身影。在工作中，他时常告诫大家：“安全无小事，故障不过夜”，但凡有设备上的问题，他也总能及时解决，并将安全隐患消除在萌芽状态，确保供油安全。

王永生，一名退伍军人，2014年来到喀什供应站加入“大漠胡杨”团队。作为一名共产党员，他始终以身作则，积极参与车辆设备故障紧急抢修，并提出许多合理化建议。工作中，他始终发挥党员模范带头作用，冲在一线，持之以恒，连续4年在供应站绩效考核中排名第一。他常说“在岗一分钟，负责六十秒”。在加油员这一平凡的岗位上，他用实际行动诉说着对航油事业的热爱。

就是这样一群普通的航油人，用十年、二十年、三十年的岁月，将中国航油的品牌牢牢的伫立在祖国西部边陲，纵然饱经风沙肆虐，傲骨屹立不倒。

敢斗地，于艰难中彰显丝路铁军的风范

胡杨在大漠中，显示出了勇士一般的豪迈气质，那是一种不屈，一种抗争，它在逆境中的风范正如“丝路航油铁军”的缩影。

喀什供应站最近的一次改造是2018年投入了两个1000立方米的油罐，在此之前，由四个卧式油罐和三个200立方米的油罐组成的800立方米的保障能力，

从年加油 5000 吨的供油量保障到了 10000 吨，再保障到了超过 20000 吨。设备的老化，零散改造带来的设备多样，着实给工作带来了不少麻烦。但在喀什供应站，没有抱怨，没有牢骚，没有指责，有的只是打造设备最佳性能，确保生产安全万无一失的韧劲。他们不嫌老、不嫌旧，把设备视作自己的伙伴，认真做好日常保养、换季保养，对于任何设备隐患都在第一时间修复。今年 3 月份，新投用的配电设备出现故障，虽然对设备还不十分熟悉，但经理杨建利还是亲自出马，查阅设备资料，联系专业电工，协调机场配合，连续加班维修，经过两个通宵，修复了设备，同时也彻底学懂弄通了设备的技术知识。他们经常自主创新维修加油车和储油设备设施，提高设备安全性能。2017 年 8 月，在作业中发现了“飞机加油车手油门转换开关 PTO 装置隐患”，他们迅速行动，通过研究试验，完成了改造维修，获得了当年第三季度航油集团公司“安全隐患发现鼓励奖”。同年 11 月，发现了“飞机加油车挂车制动解除阀装置隐患”，获得第四季度航油集团公司“安全隐患发现鼓励奖”；“罐式加油车挂车制动解除装置隐患”项目，获得航油公司年度“安全隐患发现鼓励奖”。

在工作中，喀什供应站练就了一双发现隐患的火眼，练就了一双攻坚克难的铁手，在“民航强国，航油先行”的宏伟事业面前，充耳不闻飞机发动机的轰鸣，以安全为首要原则，严格按“六步工作法”作业，认真做好“三到位四确认”，将任何隐患消弥于萌芽之时，严谨的工作态度和良好的服务品质更是经常受到机组的赞扬。

敢斗己，于危险中践行共产党人的使命

2009 年 7 月 5 日，一个令全国人民震惊的日子，一个令党中央注视新疆的日子。身处反恐维稳最前沿的供应站员工，都有着亲历暴恐事件的记忆，在经历了内心的撕扯后，所有员工都执着的坚守在了自己的岗位上。稳人心、暖人心、聚人心，党员干部、基层党组织在这个关键的时刻站了出来。党支部保持了良好的传统，积极参与机场党组织的活动，通过共建使供应站的管理和维稳工作与机场实现了一体化。支部加强了教育工作，经常组织员工进行学习，用科学的理论



和中央的决策，抵制不良思潮。发挥党员作用，每个党员就像一个钉子，钉下去，稳住一片，带动员工积极投入供油保障工作。开展关爱活动，增进与员工亲属的互动，加强员工心理疏导，确保每位员工保持积极向上的心态。

在正常的供油工作之外，供应站还投入了反恐维稳的斗争中，通过人防技防狗防，综合防范，提高安保力量。2017年，一名境外返疆人员在机场刺伤警务人员逃跑，机场开展了大范围的搜捕，供应站值班人员也迅速行动起来加强了保卫工作。搜捕一直持续到深夜，通过调取油库的监控录像发现了嫌疑人的逃跑路线，为特警提供了重大的线索。

“只有荒凉的戈壁，没有荒凉的人生”。在党支部的鼓舞下，喀什供应站的员工不仅没有被击垮，反而个个不断成长为了业务骨干。月加油量排行榜上，我们经常会看到这些名字——魏卓、潘琦、王永生、王栋伟等等，这些年轻的“80后”小伙子，将自己的青春韶华奉献给了这片热土。逢年过节安排值班人员时，他们总是争先恐后；在任务繁重、天气恶劣时，他们总是抢着向前。他们就是这样一群在平凡岗位成就不平凡人生的人，他们只是“航油铁军”的一份子，展现的却是航油人以身许党许国的使命担当。

习近平总书记说：“唯有不忘初心，方可告慰历史、告慰先辈，方可赢得民心、赢得时代，方可善作善成、一往无前”。“生而一千年不死，死而一千年不倒，倒而一千年不朽”。喀什供应站以“大漠胡杨”为名，是因为胡杨有着顽强的生命力和坚韧的毅力，蕴含着艰苦奋斗、自强不息、扎根边疆、甘于奉献的精神。这正是“丝路航油铁军”精神的真实写照，更是“丝路航油铁军”精神的完美传承。正如胡杨，他们虽然千姿百态，但扎根边疆、培土固根的魂是共同的。作为践行“民航强疆、航油先行”的坚强堡垒，宣示着中央企业把以习近平总书记为核心的党中央的治疆方略落实在日常、体现在平常、完成在经常的坚定决心和不凡作为。

中国航空油料有限责任公司 供稿

彩绘青春梦 建功新时代

——记2017年度“全国民航五四红旗团支部”中国航油华东公司上海虹桥机场航空加油站团支部

上海，中国的金融、贸易和航运中心，同时也是全球第5个航空旅客跨入亿级“俱乐部”的城市。就在这个不断刷新着中国高度和速度的国际大都市，在繁忙的虹桥国际机场中，有这样一支青年的队伍，他们正用自己的智慧和汗水诠释着青春的光荣与梦想，他们就是2017年度全国民航五四红旗团支部——中国航油华东公司上海虹桥机场航空加油站团支部的团员青年们。

几年来，虹桥航空加油站团支部履行着引领青年，服务青年的基本职责，不断提高加油站青年的凝聚力和战斗力，为党的十九大、亚信峰会、G20峰会、金砖国家领导人峰会等重大保障任务的圆满完成做出了积极努力和应有贡献，也为实现“聚力建设中国航油 跨步迈向世界一流”的航油梦注入了强劲、持久的青春动力。

高举旗帜 强化引领 彰显“红色青春”感召力

新时代，需要科学理论指引；新征程，需要坚强核心领航。虹桥航空加油站团支部开展了形式多样、内容丰富的课程教育，引领青年成长，汇聚青年力量。

“团青学习要用年轻人喜闻乐见的方式，首先让青年们愿学，才能学通、学懂。”虹桥航空加油站团支部书记贾峥一边编辑着支部的微团课一边说道：“基层员工生产任务重、几个班组翻班‘上前线’，团员们难以聚齐开展集中团课教育。”打牢青年思想筑基是一切工作的基础，贾书记注册了一个团支部公众号，利用新媒体平台，以视频、解说、漫画等新颖丰富的形式给团员们推送“一学一做”、“习总书记讲话”等微团课，学习时间灵活既不影响日常工作又不耽误休息时间，备受青年好评及喜爱。

飞机已入位，飞机加油员小李按照“飞机加油六步工作法”进行加油作业，



加油员“三到四确认”工作完成，油车安全驶离停机位……队长带领着其他加油员在旁观察，大家列举出小李在这一系列操作动作中存在的问题，帮助小李提高业务水平的同时也是对自己业务工作的复习。这是一堂正在开展的实操课，“简单的工作重复做，重复的工作用心做”这是虹桥加油站青年在实操课上的感悟。每月虹桥航空加油站都会进行针对恶劣气象条件、大规模航班延误积压以及公司不安全事件警示通告而进行的安全教育活动，内容涉及加油车出车检查、加油车行驶技能、加油车应急操作等，这一切的一切只为了履行“保障航油供应安全”的神圣使命。

从严治团 固本强基 激发“金色青春”创造力

“青春因奋斗而美丽，岗位在奉献中闪光”是虹桥加油站的信条，昂扬奋发、积极向上是虹桥“航油青年铁军”的风貌。虹桥加油站的青年可不只是加油业务上的“能工巧匠”，更是技术创新中的“改造达人”。

设备维修部团员陈思远在一次与飞机加油员的交谈中得知，某型号管线加油车管架由于加油时经常拖动而容易产生位移。年轻的小陈马上来到车库里，来回地拖动加油车管架检查位移情况，“是不是我们原有的胶管管架固定装置还不够紧凑？是否有办法能在不改变原有管架结构的情况下，让管架固定下来”。一些同志认为发现位移时只要等加油车回来调整就好了，但是陈思远坚持认为，只要有安全隐患，无论大小都应该尽最大努力去避免。部门领导赞同了陈思远的意见，于是由部门经理张玉海牵头组成攻关小组，历时三个月的研发攻关，最后

成功研制出管线加油车管架防移动装置。加油站的团员青年经过“实战”中的思考与实践，在机坪加油作业、加油设备改造等多个方面进行了创新，多个项目得到华东公司甚至制造商的认可和推广，为公司安全生产和节能减排做出了突出的贡献。

融入中心 主动作为 强化“蓝色青春”战斗力

迎战 G20 峰会保障任务前，虹桥航空加油站团支部成立了团员青年突击队等模范带头尖兵队伍，在专包机保障、应急处置等方面发挥了重要作用。

8月30日17时，虹桥机场开始G20保障的第一个任务，巴西空军767作为总统专机先导机落地虹桥机场。由于飞机停放位置和方向不确定，加油站同时准备了地面车和罐式车两套保障方案，调度室主任张明与机场有关部门积极沟通协调，在第一时间得到了准确信息。17时30分，加油站G20保障青年突击队成员潘伟勇提前等候在指定位置，为展现“航油国家队”形象，加油员身着整洁的工作服，精神饱满地站立在加油车旁，规范的操作流程、标准的操作动作给机组留下了深刻印象，加油完毕时对加油员们竖起了大拇指表示赞赏与感谢。

时值暑期，在过去的11天里气温始终在35度以上，可虹桥加油站的青年们依旧站姿笔挺，一个干脆利落的“三到位四确认”指向手势，指向的是满载航油期待翱翔的银鹰、指向的是中国航油为世界加油坚定的决心。

助力公益 协同参与 提升“绿色青春”吸引力

志愿爱心，擦亮品牌。每年春运期间，虹桥加油站团员青年都积极参加华东公司团委在虹桥机场T2航站楼组织开展的“青春志愿行温暖回家路”的志愿服务活动。

每年春运，虹桥加油站的青年志愿者们都在现场值机区域集中开展问讯导乘、重点帮扶、便民利民、安全服务等内容的志愿服务。加油员小刘就是一个热忱满满的志愿者，冬天的清晨，尚有寒意，他就到了机场，驻守在大厅里，为这座城市的旅客答疑、指路。当帮助一个走丢的孩子找到家人，看见母子团聚、紧



紧相拥、喜极而泣的画面时，一股暖流自他内心深处涌动、沸腾不止。“春运的夜晚虽然寒冷、疲惫，但看着承载着团聚之情的银鹰一架架飞起，一颗颗时刻眷挂的心在飞机落地后能彼此相连，我们坚守岗位航油人的心也是暖暖的，再辛苦再累也值得！”在完成一天的“青春志愿行温暖回家路”志愿服务活动后，累着半躺在椅子上大口喝水的小刘激动地说道。

新机遇、新形势、新任务，召唤新奉献，奋进新目标。虹桥航空加油站团支部将继续坚持高擎旗帜跟党走，以“企业所需，青年所盼，共青团所能”为定位，紧密围绕航油发展大局，引领青年建功立业，服务青年成长成才，树民航强国之梦，谱青春绚丽篇章。

中国航空油料有限责任公司 供稿

凝心聚力 铸梦前行

——记中国航油华北公司北京安全运行管理部 第二油库运行控制室

中国航油华北公司北京安全运行管理部第二油库运行控制室是一个能站得稳、冲得上、打得赢的班组，是一支活跃在生产一线的青年先锋团体，这里的成员，既是技术尖子，也是建设智囊，既是攻坚克难的能手，也是规范作业的标兵。运行控制室一直以来采用科学的培养方法和管理模式，建立公正透明的民主管理机制，积极调动员工的工作积极性，助力员工自身成长和发展。

多年来，这支主要由青年员工组成的团队始终以最高的标准、最佳的状态、最优的服务，致力于安全生产工作。先后获得国资委“中央企业学习型班组”，全国民航“青年文明号”“最具影响力班组”，共青团中央、国家安全监管总局全国“青年安全生产示范岗”，共青团北京市“优秀青年岗”“青年文明号”，中国民航工会“青年文明号”，中华全国总工会“工人先锋号”，首都机场安委会“优秀安全班组”等多项荣誉称号。

安全文化塑人，创新班组文化建设

在管理上，运行控制室优化绩效考核办法，开展“安全文化体系”建设。最早开展“员工讲堂”、“同唱岗位歌”、“我为油库献一策，我为班组添活力”等活动，既充分发挥员工主人翁精神，大大激发班组中每位员工的工作热情，更成为班组文化建设中一道亮丽的风景线。在培训方式和内容上，运行控制室注重推陈出新，本着“因材施教、因地制宜”的原则，推出“我当一周班组长”活动，既提高了员工完善制度、规范操作和协调工作的能力，又成为了队室干部培养的一个重要途径。此外班组还创新性地开展了“人人都练仿宋体，本本记录显功力”的竞赛活动，要求员工在填写记录时使用仿宋字体，促使员工将写字时的这种精细心态延伸到岗位操作中去，将安全文化真正“落地”。



示范载体引领，弘扬精心坚守工匠精神

“王国平示范岗”是华北公司唯一一个以党员名字命名的示范载体，他34年如一日地在平凡岗位上精心坚守、默默奉献，把全部的心血、汗水都倾洒在所热爱的航油事业上，把平凡的事业做到了极致。今年，他荣获中央企业优秀共产党员、中国航油首批“航油工匠”、中国航油首位高级技师荣誉称号。王国平，不仅是劳模更是老师。他坚信，培训每一名新员工，都是一项精品工程。青年员工是中国航油发展的未来，是中国航油的新鲜血液。他以“传帮带”为己任，努力培养一支“政治坚定、业务精湛、敢于创新、爱企奉献”的高素质青年人才队伍，他主动组成了“师徒岗”、开设王国平大讲堂，传授工作经验、指导课题创新，攻克技术难题，也让“师带徒”成为运行控制室培养青年员工的又一特色，打造出了一支具有工匠精神的铁军团队。

搭建科创平台，打造大学生人才培养基地

运行控制室作为第二油库大学生人才培养基地，自2012年开始实施“大学生人才工程”“青年工作室”项目，根据大学生所学专业，结合工作中的重点难点和操作中的薄弱环节，为每一位大学生都制定了业余的研究课题和培训计划，并配备经验丰富的技术人员进行指导。截止目前共完成技术创新课题52项，其中《设备大数据管理系统》被团中央网站进行了重点宣传，今年在前期自行研发的设备大数据管理系统的基础上，将虚拟化的大数据管理向实体化应用转化，创

建了应用功能强大“微报修”系统,为油库设施设备安全运转提供了强有力的保障。

先进人物辈出的运行控制室,先后涌现出了“王国平示范岗”“金牌服务岗”、“精细计量尺”等模范典型和示范载体,树标杆、学榜样、争先进,由典型效应向群体效应转变,由点带面,造就了一个优秀的团队。

责任造就品质,推进员工安全行为模式

安全责任重于泰山,运行控制室严格落实安全生产责任制,坚持对各类安全生产隐患和“三违”行为进行“地毯式”的自查与互查。队室干部带领业务骨干通过将作业流程风险点及规避措施重新整合,制作成“安全文化用语”、《第二油库风险点提示和规避措施》,采取图文并茂的方式,为员工的岗位操作予以安全提示,成为了安全管理制度的有益补充。

为严格要求员工做到“作业前合理安排、作业中严格程序、作业后检查复核”,从源头上根本杜绝“三违”事件的发生,班组推出“双岗确认”“口令复核”“岗位一口清”等工作方法,规范了员工的安全行为模式,确保供油安全,圆满完成了例次“急、难、险、重”任务及重大政治保障任务。

一次次历练精兵,一次次攻克难关,一个光荣的集体在不断成长。站在航油集团公司高质量发展的新起点,运行控制室全体员工将紧紧围绕“聚力建设中国航油,跨步迈向世界一流”奋斗目标,以更加务实的作风、更加昂扬的斗志、更加崭新的面貌、更加优异的成绩,铸梦前行。

中国航空油料有限责任公司 供稿



国无界 通天下

——国通石油储油卡科技有限公司发展纪实

国通石油储油卡科技有限公司，秉承“国无界通天下”的企业发展理念，在公司成立伊始，就坚守初心，对内坚持研发产品，创新模式，对外坚持开放合作，赋能行业，与合作伙伴共赢未来。2016年6月，以互联网+石油模式的国通石油，正式启动储油卡的上市销售，从最初每个月的100万元销售额，上升到每月上亿元销售额，仅花了4个月时间。2017年，国通石油储油卡实现全面上线，用户直接一键购油，一键加油，多项产品，自主研发，满足车主不同需求。2018年初，国通石油开启走向全国之路。2019年，国通石油“互联网+石油+行业应用”多个赋能行业的合作模式陆续落地。国通石油的精彩故事，继往开来，刚刚开始……

解密国通石油创新型石油公司的起源

“票”时代，只有上了年纪的人才知道，改革开放前，国内物资短缺，粮食、布匹、油、烟酒甚至肥皂什么都要凭“票”供应。那个尘封年代，让刘发明记忆深刻。他说，“我现在的目的就是要将国通储油卡做到全国各大城市，让大家回到‘票’时代。”

但是穿越到过去并不是容易的事，因为成品油作为一种特殊商品，国家对其流通领域进行了严格的管制，垄断是这一领域的基本特征。

刘发明喜欢逆向思维，自打从公务员辞职下海以来，创新就是他的核心和灵魂。他要把国通石油办成国内一家不需要自建加油站，走互联网+石油路径的创新公司。2010年11月10日，刘发明旗下的重庆公众城市一卡通有限责任公司注册了国通电子商务发展有限公司，主要从事电子商务系统的开发和推广。从营业范围来看，当时该公司并不能从事成品油储油卡系统的开发及成品油储油卡的发行。

2014年8月19日，国通电子商务发展有限公司对其经营范围进行了变更，获得了成品油储油卡系统的开发与推广，成品油储油卡的发行与推广权。其合法化，让国通走出了带着互联网基因进行成品油销售的关键一步。当年9月18日，国通电子商务发展有限公司变更为国通石油储油卡科技有限公司，刘发明正式将成品油销售作为企业未来的核心产品和整个电子商务板块的切入点。2015年2月25日，国通石油储油卡科技公司获得许可将经营范围扩大到零售成品油（限储油卡方式），自此刘发明的回到“票”时代开始现实起来。

刘发明能在强手林立的成品油零售领域有多大作为？

2015年2月，国通储油卡科技公司与中石油重庆公司开始合作小范围推储油卡进行内测，当时93号、97号汽油仅各发行1000张储油卡，春节后开始小范围发售。

据介绍，国通的储油卡有两种，可以在中石油加油站通用。一种是蓝色储油卡，一种是红色储油卡。蓝色储油卡就是以金额为单位购油，加油时油价随行就市。而红色储油卡则不受油价波动影响，加油时按储油单价和加油当天挂牌价较低的一个价格结算。

“红色储油卡购油价格以办卡时的油价为准。”国通相关人士解释，按当时93号汽油5.95/升的价格计算，购买1000升为5959元，“办卡时就打5959元到卡上，卡内就预存了1000升油，加油时加多少升就扣多少升，该卡属一次性消费卡，用完即止。”

“国通红色储油卡的优点在于可以锁定油价，当消费者认为成品油价未来要上涨时，若购买了一定升数的油量，等油价真的上涨后，还可以以原价加油。”一个国通储油卡的老用户王先生说，在油价处于上升曲线时，红色储油卡是有利可图的。当油价处于下降通道，低于购油价格时，则按加油当天挂牌价结算。消费者可以通过自己对未来油价的走势的判断来选择购油量。

2015年国通石油推出国通储油卡业务，当年实现营业收入800多万元人民币。



2016年5月,由国通石油储油卡科技有限公司发行、中国石油提供服务支持,面向重庆市民又推出一项特别的优惠活动:凡持国通储油卡(蓝卡)储油,或购买国通储油卡(蓝卡)的客户,均可享受赠送10%加油币(银币)活动。用通俗的话说,如果你在蓝卡购油1000元,就赠送100枚加油币(银币),到重庆中石油加油站加200元油,加油币(银币)自动抵扣6枚=6元人民币,实际蓝卡只需刷卡194元,如果每次都加200元油,1000元的卡可以为你节约30元人民币的油费。

“该活动获得了消费者的广泛认同。”刘发明说,“当时我们楼下的营业厅排起长龙,可谓盛况空前。”

2016年6月,国通石油正式启动储油卡的正式上线销售,从最初每个月的100万元销售额,上升到每月上亿元销售额,仅花了4个月时间。

目前,在全国的民营加油站,已超出中国石油、中国石化的加油站数量,但却占不到中国石油、中国石化30%的市场份额。在重庆,民营加油站也有1000多座,刘发明告诉记者:“这些企业都是小而散,如果通过互联网、通过储油卡,把所有民营石油都串起来,老百姓出行加油会更便利。”

刘发明认为,成品油是普通商品,价格比较稳定,但是我们一旦将其价格进行优惠,这个普通商品就变成了稀缺商品了,这个市场也就变成了饥渴市场。

电子商务是刘发明的老本行,配合2016年6月国通石油正式销售的启动,2016年6月1日推出了国通石油APP1.0版本。截至目前,国通石油APP已历经多次改版和更新,国通石油APP用户下载量超过700万+人次,注册用户超过200万+,日活用户超过10万+的加油服务类APP。

2017年9月5日,为全面实现“无卡化”加油的新模式,国通石油自主研发的全国首个“手机油库”正式上线,是对石油行业传统加油卡模式的又一次创新。

为了实现国通石油全国化的战略,截至2018年10月,国通石油已开通加油服务的地区除了重庆以外,新疆、天津也陆续开通,未来全国将有更多的地区和用户享受到国通石油提供的优质服务。

国通石油周年商城发力，实践互联网+石油+行业应用的样本

单靠成品油来盈利？国通石油的商业模式显然没有那么简单。

“我们不能为卖油而卖油，没有创新，对国家经济发展就没有带动，也不是国家推进这个模式的初衷，更不是国通石油创新的目标。”刘发明认为，必须要将互联网+石油产业链打造成开放平台，才能产生经济规模和经济效益的裂变，形成巨大聚集效益。

数据显示，2016-2018年国通石油主营业务收入取得了百倍的增长。车主用户大数据仅一个重庆就有超过200万。“石油只是工具。”刘发明进一步解释到，石油相当于国通商城的爆款商品，国通商城就是一个开放性的平台，将依托石油这个工具进行多元化发展，所有围绕石油有关联的产业都将嫁接进来。比如，汽车销售、汽车金融与保险、旅游业、日常消费品等等。国通石油就是通过互联网+对传统石油行业进行改造后，形成互联网+石油+行业应用的生态产业圈，从中发展新兴产业。

刘发明表示，国通石油作为一家以储油卡方式零售成品油的互联网企业，其职责就在于将互联网赋能最为传统的成品油零售行业，并与其深度融合，从单一的成品油销售升级为以车主为中心的新零售平台，建立油、卡、非、润等一体化的车主商业生态体系。为了构建这一生态系统，刘发明一手做大社群，另一手则狠抓跨界合作，以丰富商品及服务的品类。

为了做大客户群，刘发明可谓不遗余力。从2015年5月开始，国通石油储油卡科技有限公司积极参与到重庆文明交通志愿者专业协会的筹建之中，刘发明还亲自出任协会会长，从倡导文明出行开始，国通石油希望强化与重庆400万汽车驾驶员的亲密关系。近年，该协会在重庆市交巡警总队的指导下，组织各类车主公益活动达到100多场。国通石油作为公益支持机构，联合协会打造的“童行安全路”品牌项目，2017年荣获重庆市公益品牌项目金奖。

2018年12月18日，京东商城与国通石油储油卡科技有限公司在重庆召开签约战略发布会，宣布双方联合发行全国范围内首张储油卡产品——京通天下大国储油卡（京通卡），并从即日起在京东平台开启预售。该京通卡全国通用，能



实时锁定油价，具有保值的功能。

京东商城与国通石油签订战略合作协议，双方强强联手，在“互联网+石油”领域展开更深入的合作，共同探索建立有序共享、健康发展的业务模式和行业生态，提升加油服务网络的新零售能力。

国通石油+行业应用，已全面向汽车行业延伸，已渗透到重庆20%的车主，下一步，将充分利用加油站作为重要的汽车行业高品质刚需服务，并把行业应用的触角伸向保险、汽车服务、生活消费等领域，以此延长全产业链的生命周期。

国通石油“拼图时代”来临：拥抱合作开放合作

选择走楼梯还是坐电梯？

选择独自上路还是一起抱团上路？

巴菲特的成功在于其滚雪球一般的投资方式，但是国通石油必须利用的是原子弹裂变方式。刘发明认为，既然互联网化的国通石油的天敌是时间，就必须加快速度，全速前进。

2015年以来，国通石油干的最重要的一件事就是深度融合进行产能升级。刘发明称之为“拼图时代的来临”，合作、共赢才是裂变的关键。

早在2015年5月28日，时任中国石油集团副总经理的喻宝才同志到国通调研后就指出：中国石油销售公司与国通公司进行深度合作，用好中石油品牌、营销网络，为客户为社会创造价值，积极适应发展新常态，探索“互联网+石油”和O2O发展新模式。

2019年1月6日，国内首个“小通证”支持实体经济发展项目——国通油滴启动仪式，暨数字经济支持实体经济发展研讨会在北京万达文华酒店顺利举行。国通油滴项目的启动，标志着国通石油从“互联网+石油”向“区块链+石油”的一次重大突破。同时，国通油滴项目成为国内首个“小通证”支持实体企业业务升级转型的落地项目，成为践行通证经济先行者，国通石油未来将借助“小通证”的全新特性，为用户带来全新的服务模式和应用体验，促进企业与用户的互利共赢，创建新型基于通证经济的实体产业生态。

2019年4月19日，国通石油储油卡科技有限公司正式发布并成立了公司首个“互联网+石油+行业应用”项目——“国通酒业”项目，该项目的发布，标志着公司在“互联网+石油+行业应用”的前进道路上又迈出了坚实的一大步，同时也是公司全国战略中具有里程碑的一步。国通注册了自有酒和茶的品牌：国通1680私房酒，国通茶小匠。正式宣布第一个油+非油品战略项目的落地实施。

国通石油将油品这一车主刚需作为流量入口，整合和赋能其他行业产品，共同开创崭新的商业模式，给传统行业插上互联网的翅膀，一起共赢市场未来。国通石油以开放的心态，以及极高的赋能能力，欢迎各行各业的合作伙伴与国通石油嫁接！

国通石油战略的五个创新

国通石油凭什么能赋能行业？因为，创新是刘发明的核心和灵魂！是国通石油在市场上的核心竞争力。也是使用互联网赋能实体经济、传统行业的法宝。

2017年初，国通石油确立“互联网+石油+行业应用”的平台运营模式，将成品油零售作为一项基础能力赋能各个行业合作伙伴，从而初步建立起一个成品油、行业合作伙伴、客户、商家共生共赢的生态体系。

刘发明设计的这个生态系统涵盖了五项技术创新内容：

第一、“互联网+石油+行业应用”模式下的全渠道新零售。

包括自有平台、第三方合作平台、线下门店、线下合作渠道在内，以移动终端、线下一体化POS机、触屏为载体，实现全渠道订单处理能力。这是移动互联网时代，新零售的关键要素，同时进一步推进了国通石油“互联网+石油+行业应用”的成品油关联产业生态环境的建立。

第二、确保全渠道零售的电商支撑体系。

财务、供应链、营销、会员全过程数字化、订单标准化等的中央处理能力，保证全渠道流程把控与丰富的营销能力、个性化的用户推荐能力得以共存。以油+非油品的独特的用户粘连模式，规模化开发油品的特色储油卡，不同款式规则的使用的属性，丰富了用户的不同个性需要。



第三、统一会员体系。

注册实名制，手机号作为账户式电子油库登记，保证安全归属。刷脸认证加强安全监管。且无论用户在哪个渠道购买，其行为数据、会员服务都由中央会员体系统一对接，既提升了用户体验，确保营销的个性化，同时形成了全渠道用户感知能力，为大数据驱动用户体验创造了条件。

第四、用户感知要求个性化，但是要与客户形成正向激励。

移动终端的优势在于便携性，而劣势就在于屏幕太小，无法展示大量商品，因此在移动电子商务时代，千人千面成为必须，进而与后台数据形成智能化新零售的正向激励。国通石油自主研发了20多项专利技术，实现“一键购油、一键加油、手机油库、储油码、国通v油、油红包、电子油票”等多项便捷功能，满足了车主加油的不同需求。一个储油卡，国通石油可以设计成红卡，蓝卡，大国卡，绿卡等十多种不同的账户式油品卡种以及权益式油品，产品之丰富，自主知识产权之多项专利，在国内石油行业还尚无先例，无出其右。

第五、加油服务网络的新零售能力打造。

基于具备高度地理覆盖能力的加油服务网络，将纯粹加油服务升级为具备供销一体化能力、具备用户感知能力、具备供应链资本服务能力的智慧加油站，一方面在加油站形成与用户更多的互动能力，另一方面大幅度提升加油站的盈利能力。

为了实现国通的发展战略，刘发明还在公司建立起国通商学院，加快人才的培养和储备。产业链的做大，前期的孵化，与互联网思维的人才、土壤关系非常密切。国通商学院在做好内训的基础上，对国通石油的商业伙伴、用户会员、社群建设等都将开展赋能式培训。并将作为孵化器，在电商扶贫、创业创新的人才就业路上，发挥应有的智力支撑和孵化作用。

国无界 通天下：国通石油是开放的平台，赋能的抓手

习近平总书记指出，要大力发展数字经济，加快推动数字产业化，依靠信息技术创新驱动，不断催生新产业新业态新模式，用新动能推动新发展。国通石

油用实际行动践行国家大力发展数字经济,助推实体经济与传统产业数字化转型。

刘发明带领国通石油为顺应新时代的发展要求,加快科技创新步伐,逐年加大产品技术研发投入。为准确把握市场需求,顺应并引领消费模式的创新,国通石油建立了大数据平台以及云计算服务。通过互联网技术,创新性的开发了手机油库、储油码、国通油票等一系列数字产品和智慧化服务,已成为全国领先的智慧移动互联网油品产业运营商。作为创新性的互联网智慧加油平台,国通石油打造了可以实现——“一键购油”“手机储油”“扫码加油”等一体化的互联网油品供应链,成功搭建智慧支付、智慧营销、非油品交易等互联网智能云系统。

裂变的同时,创新才是硬道理!国通石油确立“互联网+石油+行业应用”的平台运营模式,将成品油零售作为一项基础能力赋予各个行业合作伙伴,从而初步建立起一个成品油、行业合作伙伴、客户、商家共生共赢的生态体系。

刘发明作为“互联网+石油+行业应用”模式的开拓者,他积极投身公益事业,用实际行动激励城市交通文明志愿行为。2016年刘发明先生被评为“重庆最美交通志愿者”,并荣获“2016十大重庆经济年度创新人物”称号,2017年荣获“西部十大经济年度人物”称号。2018年被推选为“改革开放40年40企·重庆经济榜样”。担任了中华思源扶贫工程基金会·公众公益基金的主任。

在这个互联网瞬息万变的时代,刘发明说:痛点即商机,我们只领先五分钟。所以,我们时刻要有危机感,要加倍努力,时不我待的工作。不忘初心,牢记使命,在新中国成立70周年的今天,国家更需要我们每个人努力,尽自己的微薄之力,建设好美好的国家。

国通石油储油卡科技有限公司 供稿



发现一片新“蓝海”

——中海油销售天津公司成品油销售团队开拓终端客户纪实

“现存的市场由两种海洋所组成：即红海和蓝海。红海代表现今存在的所有产业，也就是我们已知的市场空间；蓝海则代表当今还不存在的产业，这就是未知的市场空间。”——《蓝海战略》

近年来，成品油市场竞争日趋白热化，传统的批发贸易渠道受到较大冲击，中海油销售天津有限公司（以下简称天津公司）业务经营面临较大压力。怎么打开局面，唯有转变思路，变“坐商”为“行商”。

自2015年起，天津公司从地毯式市场摸排市场新机会开始，以锲而不舍的态度、有针对性的供应方案、贴心优质的客户服务持续拓展终端客户，终端客户遍及加油站、物流车队、工矿企业、建筑企业与政府事业单位等各行各业。

创新开发路，拓展新方向

“现在，政府凡是200万元以上的货物和工程项目都需要公开招标，商业环境越来越好。”与客户闲聊时，敏锐的业务员们发现了一片新大陆：政府采购。

公正公平的环境，政府信用的背书，较高的采购价格，加之对供应商服务和品质的要求……这不正是海油所需要的吗。在公司的支持下，抱着试一试的态度，天津公司注册了天津市政府采购供应商系统。华北高速项目供油项目、天津市第二殡仪馆汽柴油项目、华能电厂供油项目……接二连三的失败并没有打垮年轻的业务员们。

他们屡败屡战、决不放弃，一回回的谈判尝试，一次次的经验积累。他们的坚持，海油的实力，终于打动了天津地铁集团。2015年底，天津公司成功中标地铁6号线冬季取暖用油项目，5000吨的大单在获得较好效益的同时，也增

添了天津公司深耕政府采购市场的信心。

2016年冬季，天津发生严重雾霾，道路能见度仅为一米。车辆行驶困难，道路拥堵严重，地铁用油保供面临严峻考验。面对困难，天津公司全员出动、周密部署，一方面启动紧急预案，把市内海油两座加油站作为应急装油点，安排充足运力全天候待命；另一方面与地铁用油现场实时互动，掌握准确用油状况，提前安排配送任务，车辆接力确保万无一失。在此后的一周时间里，华北销售天津公司的运输车队按照既定计划，顶着浓浓雾霾，穿梭在地铁车辆段和油库之间，安全稳定保证了油品的及时供应，被天津地铁亲切的称为“雾霾侠”。

三年多零失误、零延迟的配送，得到了天津地铁的高度评价，也为双方后续合作打下了坚实的基础。2018年2月初，天津公司再次中标天津地铁六号线冬季取暖用油三年合约，年供应量约3000吨。未来，随着天津地铁建设的深入推进，4号线、10号线、11号线……也将注入源源不断的海油动力。

而有了与天津地铁合作积攒的口碑与经验，天津公司在政府采购市场接连传来喜讯，天津市和平区鞍山道小学、建物街小学……越来越多的天津企事业单位愿意与海油携手，用深海的清洁能源共创天津的碧海蓝天。

找准突破口，挖掘新蓝海

“刚提新车，油箱就有不少汽油，这是什么时候给加注进去的？”“汽车出厂的时候就有。”“汽车生产商。”4S店里，天津公司成品油销售团队年轻的业务员与销售人员的简单对话，发现了汽车初装油这个蓝海市场。

以此为契机，114查号、百度搜索、客户介绍、现场蹲点……成品油销售团队年轻的业务员们锁定了长城汽车这个汽车新贵。经过两年的持续对接、十多轮的商务对接、几十次长城汽车保定总部与天津的奔波往返、上百条合同条款的商定、无数回工厂门口的徘徊……真诚打动了长城汽车的采购，坚守敲开了合作的大门。

实现初步合作后，面对长城汽车每天多达30余位不同所属公司采购人员电话的轮番“轰炸”，大到100吨，小到0.1吨的订货需求，从具体业务人员与支



持人员，到部门经理，再到公司领导，天津公司都能耐心细致的一笔笔做好订单，对好账单，开好发票，安排好配送，切实解决客户提出的每一条疑问，以稳定优质的服务“暖”下了这个来之不易的优质客户，实现了客户与企业的双赢。

“海油的油品质量高、服务优，业务人员都特别好，跟海油合作放心。”长城汽车采购负责人这样评价与海油的合作。围绕汽车生产企业品牌影响力大、分布广的特点，天津公司层层推进挖掘相关客户群体，打开品牌营销新渠道，吸引十余家长城汽车厂家的外部配送物流公司与天津公司签署框架协议，集体“团购”海油油品，每年实现销量超过 1500 吨。围绕油品发展新趋势，积极适应客户发展新需要，专门为长城汽车动力研究院提供高端乙醇油品，助力长城汽车发动机测试研发。

长城汽车的成功拓宽了视野，也赢得了信心。华泰汽车、长安汽车先后实现合作，一汽丰田、一汽大众、北京现代、北汽集团等汽车企业主动前来洽谈合作，相信在不久的将来，将有更多的汽车用上来自深海的清洁能源。

中海石油炼化有限责任公司 供稿

创业路上的追梦人

——记中海油炼化华南销售惠州公司十年创业故事

伴随着1200万吨的惠州炼油项目落户于大亚湾畔，2005年12月29日，中海油销售惠州有限责任公司（以下简称“惠州公司”）应运而生，致力于在珠三角东部区域的销售网络建设。

作为后来者，海油人在零售终端网络发展的道路上走得异常艰难。尽管如此，在那段创业的艰苦岁月里，海油人以石化西加油站为起点，满怀激情，一路斩荆棘、劈道路，克服种种困难和挫折，无所畏惧，奋勇直前。

时光倒流回2008年1月9日夜，位于广东省惠州南部的大亚湾石化区，一眼望去，上万盏灯犹如夜空中的星星，显得灯火璀璨，格外壮丽。与往日不同，那一夜的灯火中多了一抹红白蓝相间的美丽色彩，在星空下显得分外夺目，使原本灿若星河的惠州石化区显得尤为动人。中国海油第一座自主设计、自主建设的加油站——石化西加油站，在这一天开业。这是一个值得记住的名字，它标志着中国海油朝着实现上中下游一体化的目标开始进发，迈出了向下游终端发展的第一步！

这是一群创业者的梦想，一段奋力拼搏的时光，一支斗志激昂的铁军，在他们身上发生的一件件感人故事，无不充分诠释了创业路上的这群海油追梦人，为之不懈奋斗的执着、坚韧和不屈不挠的毅力……

大亚湾畔筑新城

石化西加油站开业那天的月亮真亮啊！康芳回忆起当时的情景，脸上露出幸福的微笑。

开业当天正逢八月十五中秋节，她和一群来自天南海北的多个年轻人似乎忘记了思乡的愁绪，取而代之的是激动难抑的兴奋和快乐！经过近半年的入职培



训，终于盼来了石化西加油站的开业，他们如同初上战场的战士，信心满满、斗志昂扬！

就在那一天，这个来自四川，刚刚大学毕业的22岁的川妹子，美好的梦想就从石化西启航了。

当然，其他伙伴们也和她一样，早已摩拳擦掌，盼望一试身手。姜有财，来自陕西；刘秋琼，来自梅州；姚长久，来自广西；杨丽秋，来自梅州；李娇，来自四川……二十岁左右，梦幻一般的年龄，从他们的脸上看得出来，“石化西”承载着他们对自己未来人生的梦想。

开业前的准备工作是紧张而有序的，因为是第一座站开业，公司所有的领导都到场了，这使得年轻人更兴奋了，表现的尤为积极。

侯志军，石化西加油站的第一任站长，来自湖南，是一位心细如发、经验丰富的油站经理，他接卸了石化西的第一车油。

看着淡黄清亮的液体汨汨的流入油罐，年轻人们围在卸油口，充满了好奇，毕竟这是第一次亲眼看见油品。

“哈哈，这跟色拉油差不多吗？”姜有财的一句话逗得大家开心的笑起来。其中，姜有财偷偷看到，来自四川的女孩李娇笑得格外甜美。

“先别笑，接下来，你们可不许哭！姜有财，你带一组回罐，给管线排空；姚长久，你带一组清洗场地，擦拭油机；康芳，你带一组摆放便利店商品……”

一切都布置的井井有条，接下来，如侯志军猜的一样，这群年轻人如同酷阳下的小草，一点点蔫下来，身上、脸上布满了汗水和灰尘，一个个成了小花脸。

一直忙到夜里十点钟，年轻人们的确是累了。但看到焕然一新的加油站，顿时，他们脸上又露出得意之色！

“谁也不许跟我抢啊！咱加油站的第一个客户，我来给加油！”又是他，李娇狠狠地瞪了一眼这个爱出风头的姜有财。

“别想着加油了，很晚了，不会有车来了，你们的肚子没有叫吗？”听到经理的话，他们忽然觉得真是太饿了。

月光下，盒饭、可乐、还有领导们给买的水果，年轻人们围坐在一起。

路金英，山东人，石化西第一任出纳，也是石化西油站年龄最大的人，她举起手中的杯子，“弟弟妹妹们，大家辛苦了，跟你们在一起，我觉得自己都年轻了，来，我敬你们一杯！”

“路姐，虽然你比我们大，但是，你可是真漂亮！”一向腼腆的姚长久说出这句话，大家都惊愕了，眼光齐刷刷的看向他……

忽然，一辆车开进了油站，大家一时间没有反应回来。

“可以加油吗？”

“可、可以！”侯志军第一次觉得自己说话结巴。

“您好，欢迎光临中国海油！”杨丽秋第一位冲上去。开油箱盖、提枪、加油，动作虽然生涩，但是她甜美的笑容仍然感动了客户。

“新开的油站吧？不错，感觉很舒服。”杨丽秋的脸一下子红了。

“开张啦，开张啦！”看着加油的车远去，年轻人一片欢呼。

“不是说好我来给第一个顾客加油吗！杨丽秋你为什么跟我抢！”一个脆生生的声音传过来，姜有财回头一看，是那个甜美的女孩儿，李娇！

“那一晚，兴奋、快乐、劳累、幸福，这一切一辈子都会记在我的心里。”刘秋琼在多年之后仍然这么说。

荆州来的陌生客

2008年上半年，刚开业半年，就恰恰遇到了全国性的油荒，石化西油站的生意也因此“好”得出奇。无论是白天还是夜晚，加油的车辆都排着长龙，一直排到油站的路口。

“小伙子，给多加点吧，200块钱，不够我用一天的啊！”

“凭什么你不给我加油，不给我加，谁都甭想加，我堵着你的路口，你信不信？”

“你们有什么可牛的？不就加个油吗！等油品不紧张了，你还不得求着我加油啊？”

侯志军的头一天天大起来，每天顾客吵吵嚷嚷的，好听的、难听的、刺耳的，



一股脑儿地全灌进了他的耳朵。

“经理！”侯志军回头看，刘秋琼眼泪在眼睛打着转，一句话也说不出。不用说，肯定是又挨客户骂了，小伙子们都受不了，更何况这些小姑娘呢！

“一切都会过去，不会总这样，对于客户的话，不要往心里去啊。”侯志军心疼地安慰着她。

“老客户加满，新客户 200，这个原则可以变，有个顾客骂得有道理，等油品不紧张了，我们还不得求着客户加油啊，你们一边加油一边建立客户档案，发展我们的新客户。”

“小伙子，我跟你说了多少遍了，你得给我加 200 升油，我无论如何也不让你挂上枪！”

“老板啊，跟你说了多少遍了，油罐里的油不多了，你看后面有多少车啊！”

“我就不躲开，我看你怎么办？”

嚷嚷声越来越激烈，侯志军赶紧跑过去看出了什么事儿。

“你是油站经理吗？我是荆州的，来中海壳牌拉危化品的，昨天车坏了，天太晚了，也没法儿修了，把车停在前面空地。没想到，吃饭的功夫，多半箱的油没了，车坏了，油丢了，你说恼火儿不？你不给我加 200 升，我怎么回去？”

“你这加油员说我不是你们的老客户，难道我不是你们中海油的客户吗？我经常给你们海油拉产品啊？”

看着客户气急败坏急得通红的脸，侯志军动了恻隐之心。

“姜有财，给他加 200 升！”

“经理，你让我给加了，可加完了，他说他的钱不够！”

“经理，实话跟你说了吧，车坏了，油丢了，因为修车，花了不少，我带的钱确实不够了，就剩 600 多了，你看这样行不？我给你打个欠条，把身份证压你这儿，我经常跑这条路，下次来，欠你钱我一定还你！”

“哪有你这么骗人的！”侯志军一下子火起来。

“我知道不应该这样，可我是真的没法子了，都是大男人，我会骗你几百块钱吗？你就是报警，我也没办法子，出门在外，真是难啊！”司机的语气一下

子变得伤感和无奈。

“这样吧，有财，按照他说得办，他所差的钱我先帮他垫上。”思考了片刻，侯志军对姜有财吩咐道。

2008年年末，侯志军从跑客户回来，心里闷闷的。跑断了腿，说破了嘴，客户才答应加点油试试。

年头变了，几个月的光景，油荒过了，得求客户了，要不销售任务怎么完成啊！

“经理，外边有个老板找你！”杨丽秋的话打破了侯志军的思绪。

“老板，您是？”望着眼前的陌生人，侯志军一怔。

“经理，您不认识我啦，我就是那次‘骗你钱’的荆州的客户，上次回去以后，公司安排我跑别的线儿了，半年没跑这边了，但是咱说话得算数，这不，我来还你钱了。你瞧，我还顺便给你带来了一个车队！”

看着一溜儿排着长队的大货车，侯志军悄悄掐了一下大腿，内心狂喜，是真的吗！真应了那句话，春天种的庄稼，秋天就收获啦！

凌晨一点的山里灯

2014年的某个深夜，惠州油库建设项目的工地上，石化西配套建设的橇装加油站在黑黝黝的山坳里闪烁着微弱的灯光，越发显得孤独和清冷。

“小伙子，睡了吗？我们还得加点油啊！”

像是条件反射，姚长久忽的坐起来，看了看表，已经是深夜一点钟了。

“胡师傅，这么晚了，还不收工啊？”

“没办法，赶工期，打扰你了啊！”

送走了加油的胡师傅，他环顾了一下四周，黑漆漆的夜色里，看不见一个人影，只有呼呼的冷风穿过耳际，扬起的风沙打到脸上，有些沙拉拉的痛。远山的轮廓模糊不清，幻化成各种各样的形状，他下意识揉揉眼睛，大小伙子了，居然还有害怕的感觉，他咬咬嘴唇，钻进铁皮房里，睡意全无。

油库建设配套的橇装加油站建成已经大半年了，姚长久的很多的日夜就在



这大山里度过了，没有洗手间，没有食堂，没有伙伴，甚至没有手机信号，只有漫天的风沙和毒辣的太阳，一呆就是五天，在无数个黑夜与白昼里，寂寞和清苦如影随形。

姚长久掏出手机，想看看儿子的照片，儿子出生四个月了，而他在儿子出生后的一个月后离开广西老家，就再也没见过。

那久未谋面的儿子，这个时候，应该会笑了吧？

每个人都有青春，每个人的青春都有故事，姚长久加入海油的时候刚刚十八岁，他的青春故事就是十八岁那年离开学校，背起行囊，来到了中海油。

这一呆，就是七年。七年里，走过了很多加油站，交了很多朋友，收了很多徒弟，朋友们有的收获了事业，有的收获了爱情，而他却还是那样平凡着，仍然做着加油站的班长。

从十八岁到二十五岁，人生最美好的年华就在海油度过了，想到这里，姚长久忽然有些感慨，嘴角泛起一些笑意，沉沉睡去。

一缕阳光透进小窗，不知不觉天亮了，姚长久打开房门，霞光映着山色，份外美丽，脑海里忽然涌动一句歌词：“日出唤醒清晨，大地光彩重生，让和风吹拂出的影像，谱成生命最美的乐章！”

2014年那一年，石化西橇装站创利300余万，姚长久和他的伙伴们颠簸在深山里和罐车上，不顾辛劳，不顾清苦，不顾寂寞，光影流年里，他们用自己的执着和坚强，在惠州公司的成绩单上画上了浓墨重彩的一笔。

原谅我不能陪你长大

在石化西成长的康芳，2009年就当上了油站经理，在儿子出生不久，她选择把孩子放在老家，千山万水的阻隔，绵绵不断的思念，让她经历了刻骨的心痛。她愧疚不能陪儿子长大，更希望儿子长大后能理解。儿子出生后两个月，她选择了上班，因担心油气对小孩有影响，就提前几个月给儿子戒掉了母乳，由婆婆专门照料。

2010年8月16日，是康芳产后上班的第一天，回到家，儿子滴水不进，

整整哭了一天，看着儿子泪眼朦胧、无辜的眼神，康芳背过身去，流泪了。从儿子的哭声中，她体会到了一个孩子对母亲的依偎，同时也体会到了作为一个母亲的责任！

八个月大的时候，儿子随婆婆回到老家梅州，康芳一年有两三次的机会可以回家看看儿子，儿子渐渐长大，对她却没有依赖，康芳心里非常难过，觉着很对不起他，每一次的离别都依依不舍，都会暗暗地流泪。

一岁多的时候，儿子开始咿呀学语，一次回家，远远看见他，康芳跑过去抱起他，儿子对她说的一句话，康芳居然听不懂！

长期跟爷爷奶奶在一起，儿子说的是“客家话”，一时间，康芳心急如焚，平常不能陪着他，他会说话了，还不能跟他交流，这是多痛苦的事情！她开始拼命学客家话，同时也教儿子说普通话，每天拿出半个小时的时间给他打电话。

到儿子3岁时，已经能够和他交流了，康芳仍然每天给他打电话。“妈妈，你下班没有啊？妈妈，我想你了，妈妈再见。”听到儿子的声音，是康芳一天最幸福的时刻。

有一次乘假期带儿子出去玩，儿子看到一座红蓝相间标识的加油站，他嚷嚷着对康芳讲道：“看！加油站！妈妈那是你上班的地方吗？”听着孩子那带点客家味的普通话，康芳心里流过一丝甜蜜……

站长七年过年没回家

2014年大年二十九，慰问员工的车子驶进石化西加油站的时候，经理黄乔松正送走一位加油的客户。

“乔松，今年过节仍然不回家吗？”听到书记的问话，黄站长笑了笑，“想回家啊，但是我离开了，油站这些孩子们就更想家了，我在，他们有主心骨。”

“书记，您劝劝我们站长回家吧，他七年没回家过年了，我们是大孩子了，不想家了。”听到书记和黄经理的对话，员工杨淑莲赶紧跑上来答话儿。

黄乔松老家在湖北，是石化西的第七任经理。2007年到惠州公司后，以他丰富的经验、扎实的工作作风，先后组织了风田加油站、海科加油站、秋宝加油



站等 5 座油站的开业和运营。

不仅是“开站先锋”，黄站长还能“守站”，在到海油的连续七个春节里，他一直坚守在岗位上，没有一年回家过春节。

“我们油站地处偏远，员工年龄小，家都在外地，把他们丢下，我不放心，更不放心油站。”每次跟父母和妻子谈及不回家过年的理由的时候，乔松总是这句话。

起初，没有儿子在家过年的日子，老两口还不习惯，总是念叨想儿子，几年过去了，老两口逐渐理解了，村子里的乡亲问起来的时候，老两口总是自豪地说：“俺儿子在中海油的加油站，是经理，越过节越忙啊！忙点好啊！”

乔松的女儿月月 2008 年出生，自打生下来就没和爸爸一起过春节，提起这事儿，乔松打心眼里觉得对不住女儿和妻子。

“女孩子大了，不像小时候什么都不懂，好唬弄了，今年就打电话吵着问我能不能回去，给她买新衣服，陪她放烟花，我答应她，明年一定回家！”黄乔松笑着对书记说。

如今，黄乔松尽管不再担任站长，但他依然奋战在华南销售的零管一线，一如站岗的老兵。

时间的见证

这些年很多人来到中海油，在惠州公司成长，他们恋上了这座城，并见证了惠州公司这些年的发展，一路走来，他们如今也已经是收获满满……

姜有财，如今已经是一名加油站经理，妻子李娇是非油品中央仓的经理，他们在石化西相识、相知、相恋、成家，如今他们已经有了自己可爱的宝宝，他们经常说：“我们的婚姻，十年无痒，对于石化西，那是一生的爱恋。”

侯志军，第一任石化西的站长，如今已经是中海油湖南衡阳公司的零管部经理，回忆起石化西工作的岁月，他说那是他一生的情结所在。

姚长久，如今是广西公司仙湖服务区加油站的经理，他说，自己对自己当初的选择从来不后悔。

康芳，仍然在做加油站经理，当她被称赞“巾帼不让须眉”的时候，她说：“感谢石化西带给自己的成长经历！”

黄乔松，先后到过中海油销售的几家公司，如今他在华南销售贵州公司，依然是零管战线的一名老兵！

杨立秋，已是一名油站出纳；刘秋琼，现为惠州公司零管部的信息系统操作员。谈起石化西，她们眼里满是激动，她们说，在石化西的日子，是她们最美好的青春记忆。

作为惠州公司第一批创业者之一，他们经历了在基层最清苦、单调、寂寞的工作和生活，不管如今身份如何转换，但在他们心底里，依然保持着那份对海油、对惠州公司的热爱……也许在多年以后，在某个夜晚，他们会依然会回忆起那个灯火璀璨的夜晚，想起和众多伙伴们共同奋斗过的那段岁月……

中海石油炼化有限责任公司 供稿



不忘初心干事业 牢记使命写春秋

——记河南中太石化有限责任公司董事长刘中太

提起刘中太，在河南省内，在全国石油圈里，也是一个响当当的知名民营企业企业家。经过30多年的拼搏奋斗，他赢得满身光环，目前担任的社会职务有：中国石油流通协会副会长、河南省石油成品油流通行业协会常务副会长、新乡市石油成品油流通行业协会常务副会长、辉县市石油同业商会会长等。

以他名字命名的河南中太石化有限责任公司，旗下拥有河南蓝基建筑安装有限公司、河南绿通燃气有限公司、河南绿克环保科技有限公司三个子公司以及一座三万立成品油储备库和自营品牌加油（气）站50余座、危险化学品运输车辆50余部、油（气）产品质检仪器40余台。是一个总资产达数十亿元，年上缴利税1500余万元的现代多元化经营企业，解决了1000余人的劳动就业岗位问题，成为豫北地区最大的石化民营企业之一。

了解刘中太的人都知道，他是一个性格刚毅、做事果断、勇于创新的人。正是凭着这种坚韧不拔、永不言败、不屈不挠的性格，他带领着中太石化员工，脚踏实地，一步一个脚印，逐步把企业发展成为以石油化工为主，集成品油仓储、批发、加油（气）站连锁、便利店、危化品物流、成品油（气）检验等业务为一体的综合型企业。公司先后荣获国家、省、市级荣誉40余项，成为豫北地区石化行业的一朵璀璨奇葩。

那么，刘中太究竟是一个怎样的人？他是如何带领大家，在石化市场竞争日趋激烈的环境中脱颖而出，成就一番辉煌事业的呢？

自强不息，勤劳致富创大业

60年代初，辉县市北云门镇宋坦村出生的刘中太，在童年的记忆中就从未吃过一顿饱饭，印象最深的只有一个字：“饿”。他作为家里唯一的男孩，父母还是希望他识文断字，但他只读了两年书，学费就难以为继了，只好辍学在家，

帮助父母干点杂活。

当年只有12岁的刘中太，就被生产队当作成年人派出的劳动力，到辉县山区参加水库建设，每天和大人一样拉着架子车，从宿舍到工地往返四五公里。辗转在建筑工地上常年累月的辛勤劳作不仅锻炼了他壮实的身体，而且磨砺了他坚忍的灵魂，培养了他不怕困难、敢于吃苦、勇挑重担的顽强品性，更重要的是由此积累了他人人生创业之旅的第一桶金。离开建筑工地后，他先后做过木匠、开过修表店，尝尽了人世间辛酸苦辣。

90年代改革开放初期，他敢想敢干，从承包连年亏损的集体供销社门市部做起，经营零售煤油、柴油、汽油等，夫妻两个起早贪黑、艰苦创业，完成了一定数量的资金积累。

然而成功的背后，埋藏着多少心酸的往事，只有刘中太自己知道。曾记得一个夏天的傍晚，刘中太从延边石化购进一批国标汽油。当满载30吨汽油的油罐车行驶到我市环路时，因当时环路正在维修，路面凹凸不平，致使油罐车底阀突然泄露，罐内的汽油像开了闸的洪水一样向外喷射。千钧一发之际，刘中太一边向司机大声喊道：“快拿工具关闭第二道阀门！”一边飞身跳下驾驶室，跑向车尾，他顾不得脱掉上衣，直接用自己并不宽厚的脊梁堵住泄漏的底阀。汽油顺着他的脊梁从头到脚浇满了全身，对此他全然不顾，一边奋力堵着底阀，一边指挥司机抓紧抢修，同时一边对路边围观的人群喊道：“这是汽油，十分危险，为了你们的安全，请尽快远离现场！”刘中太在刺鼻的汽油中一直坚持了将近三分钟，油罐车底阀才被关闭。可是，刘中太因在汽油中泡的时间过久，过量吸入油气，导致窒息。送到医院后，一直抢救到第二天凌晨他才苏醒，醒后第一句话就问道：“车安全了吗？”当得知事故险情已排除，周围群众安全无恙后，他露出了舒心的微笑。

诚信经营，人人敬；以信办事，事事成

30年前，也就是1988年8月，新乡市周边唯一一座民营加油站——中太石化加油站，当时只有10多个人，非常不显眼，就像一颗柔嫩的小草弱不禁风。



历经多年风霜，发展到如今这艘巨型航母，中太石化董事长刘中太他的经营秘诀是什么呢？他究竟有什么制胜法宝？他憨厚的微微一笑说道：“河南中太石化有限责任公司之所以取得今天良好的经济效益和社会效益，实现了持续健康稳步发展，得益于公司自创立的那天起，就坚持诚信经营、以信办事，施行换位思考、阳光服务的态度。”

一是不断优化服务平台，建立诚信服务规范。制定了《员工服务规范手册》、《诚信服务规范实施细则》、《岗位质量管理手册》等一系列管理制度，并将服务标准上墙公示，方便客户监督执行。要求员工规范服务，使用文明用语，统一着装，佩戴胸牌，实行首问负责制；推出一站式服务，最大限度节省客户的宝贵时间。建立了琳琅满目的超市便利店、客户爱车洗车设施以及客户休息室，满足客户一切需求。同时，聘请社会义务监督员，监督公司服务质量；设置站内电子显示屏，公布每日油质油价和便民服务投诉热线电话；建立公司网站，展示企业形象，及时发布企业内部信息，适时公布公司下辖各站点的油品检测检验数据，并及时与客户沟通，“中太石化网”成为客户了解公司动态，获取企业信息的重要平台；建立公司领导下站服务日，要求公司主要领导每周下站学习一天，深入一线，俯下身子，面对面为客户服务，到现场解决站内各类实际问题，有效避免了“肠梗阻”，确保了公司主要领导第一时间获取第一手有价值的资料。

二是维护客户权益，推出诚信承诺。坚决遵守公平、公开竞争的市场规则，严格遵守国家、省、市有关行业法律法规及相关政策，坚决维护市场经营秩序。为严格落实“质量假一赔十、数量缺一补十”的承诺，聘请了专业律师作为企业常年法律顾问，对经营中出现的各类问题进行推敲和完善，目的是规范交易流程，防范风险，维护企业和客户利益。

从创办加油站的第一天开始，在生意场上打拼多年的刘中太就把方便顾客放在首要位置。当时除中太石化以外，其他加油站都是国营的，隶属县石油公司统一管理。大家还像机关工作人员一样按时上下班，这就给夜间急需加油的过路司机带来诸多不便。精明的他敏锐地捕捉到这一重大商机。自己的加油站一开业就实行全天24小时营业服务，只能让自己的员工等候顾客，决不让顾客为加油

而等待一刻。与此同时，他提出了“诚实守信”的经营原则，坚持做到保质、保量、保价，决不掺杂造假。在他看来，只要你敢欺骗顾客一次，顾客就会记恨你一辈子，不仅永远不再到你这里加油，还会到处宣扬你的恶名。久而久之，就会让你的名誉扫地；相反，金杯银杯不如老百姓的口碑，众多顾客的口耳相传会让你的生意财源滚滚，如日中天。他经常告诫自己的员工，在确保油品质量的前提下，决不能缺斤短两的去挣昧心钱，昧心钱装在口袋里会让人寝食难安。

三是加强企业文化建设，营造诚信经营的良好环境。多年来，中太石化公司通过不断加强企业文化建设，建立良好的经营环境，树立员工的美好形象来塑造企业的社会形象。

为使员工不折不扣地落实诚信经营、阳光服务的理念，公司通过请进来（外聘讲师）、走出去（参加培训班），网络教学、业务交流座谈等方式对员工进行思想培训教育，并依托在公司多年实践中形成的被全体员工所认可的具有特色企业文化，营造企业对员工讲诚信、员工对企业对客户讲诚信的良好氛围。

刘中太经常教育员工：“干事业，要学会换位思考，要干一行、爱一行、精一行”。随着经营规模的不断扩大，他始终恪守“诚实守信”的经营理念。每到三夏、秋收季节，中太石化的员工们都要把各种型号的农油送到群众的田间地头。那是1992年盛夏的一个夜晚，一队来自河北省的收割机到辉县市的周边村庄收割小麦。“三夏”是农村最忙、最紧张的时刻，农民忙于抢收抢种，他们的收割机同样也需要连续作业，油量是否供应充足、供应到位是关键。由于计划不周，机械作业到半夜，因车用油料无法后续供应，车“罢工”了，他们多方求援都无结果，只能望车兴叹。

刘中太得到消息后，立即组织带领公司员工，火速把柴油送到田间地头收割现场，人生地不熟的外地收割机手们看到这一情景，感动的直掉眼泪。从此以后，不少外地收割机手都成了刘中太的好朋友，他们一到新乡市周边就主动和中太石化联系供油事宜。每年三夏时节，200多台外地收割机都会找到中太石化加油。公司收获的不仅仅是利润，更是一份信赖、一份担当。

改革开放初期，不少地方都在闹油荒，中太石化却始终能够保持不抬价、



不断档。尽管在油品供应比较紧张的时候，只要把油品搁在那里不用刻意推销就能赚钱，甚至能赚大价钱。但是，刘中太从来不那么干，他觉得那样干有悖于自己诚实守信做人的原则，自己做的是事业，而不是一锤子买卖。

2008年11月，中太石化接到了洛阳市一位商家的求救，急需几百吨汽油救急。他当时完全可以坐地起价，按市场上涨后的价格大赚一笔，但是为了信誉，刘中太没有那样做，他仍以每吨低于当时市场价30元的价格把油卖给了客户，宁可自己少赚30万元也绝不哄抬物价。刘中太始终认为：“锦上添花不如雪中送炭。”只要你在别人危难的时候帮助过人家，别人就会在油品充裕的时候反过来帮你。优质的服务，吸引了大量回头客户，也积攒了大量的人脉关系。中太石化95%的合作伙伴都是老客户，而这些忠诚的老客户正是中太石化蓬勃发展的坚实基础。

科技创新，引领企业做大做强

在经营规模不断扩大的情况下，刘中太在1999年斥资1000多万元，购置了一套国内最先进的油品化验检测成套设备，直到目前，这套设备还是全国民营油品经销企业中唯一的一套。当时购进设备时，不少同行业人士甚至包括国家专业检测机构的工作人员都想不明白，有人还说他这是发神经，而刘中太有他自己的想法，他觉得要想做最优秀的企业，没有一流的检测设备，就难以保证一流的油品质量，也就无法赢得顾客信任，就不会有中太石化超常规的突飞猛进和高质量的发展。后来的事实证明，刘中太当初的决策是多么的英明。正是凭着这种全国一流的技术支撑，使中太石化的油质赢得了众多客户的信任，成了社会公认的知名品牌，中太石化的品牌也越做越大、越来越响。

2014年，由于国内机动车保有量以及燃油消费量急剧上升，大气环境污染、雾霾日趋严重。随着国家能源结构的调整，新型能源LNG、CNG是既清洁又经济最理想的车用替代燃料，相比传统的燃油，它具有更环保、更经济的优势。刘中太审时度势，立足国情，为合理有效节约利用土地，开创性地提出“油气一体化合建站”。即利用现有加油站的网点优势以及场地，在符合规划、安全规范和

环保标准的前提下，科学布局、优化组合，合理增建 LNG、CNG 车用加气设施，在无需额外增加占用土地的情况下，向车主实现汽油、柴油、LNG、CNG 一站式供给。这样，既节约了土地，又可快速实现“油气一体化合建站”的网络化布局发展，同时，对推广新能源利用、方便客户、节能减排也起到巨大的推动作用。这一创新模式，可使每座“油气一体化合建站”节约土地 3000 余平方米，每年减少空气污染物排放约数十吨。现在中太石化公司在豫北地区已建成运营的油气一体化合建站 10 余座，每年销售天然气逾 5 万吨，成为公司新的业务板块和利润增长点。

刘中太也因其“油气一体化合建站”方面这一创新思维以及对经济社会发展的卓越贡献，在 2014 年中国经济高峰论坛暨第十二届中国经济人物年会上获得“中国经济新领军人物”“中国经济十大创新人物”的殊荣。

2018 年 12 月，中国石油流通协会在北京召开改革开放 40 周年纪念大会，对做出突出贡献的中太石化公司进行了隆重表彰。中太石化董事长刘中太在本次大会荣获“改革开放四十年中国石油流通行业民营企业领军人物”称号。

真心系乡情，铁肩担道义

“行程万里，不忘初心。”2003 年，他看到自己家乡的村民，依然还处在贫困线上，村支委处于瘫痪状态，村内道路泥泞不堪，群众没有外来收入，生活质量低下，他内心非常痛苦，主动请缨，回村担任起本村党支部书记，带领群众共同致富。凭着独特的经商经验和眼界，从“行路难”着手，拿出 25 万元作为修路启动资金，先后又筹措 80 万元为村上修了 2 公里长、7 米多宽的水泥路，打开了群众致富的通途；又出资近 10 万元购买 5.8 万株不同的树苗，对道路以及村周边田间小路进行绿化，绿化面积达 20 多万平方米。为解决村民农田灌溉难题，他找到农业专家，多次商讨论证，制定最优方案，出资 15 万元，为全村 1000 余户人家的农田铺设地下灌溉管网 30 公里。这一成功举措，即有效解放了村民劳动强度和灌溉时间，又节约了村民的用电费和用水量。为改变群众“等、靠、要”的思想，他多次深入困难家庭与群众交流沟通，鼓励群众要靠自己双手



脱贫致富。先后帮助群众找工作、找致富门路，帮助有技术有资金的农户找项目，协调建厂用地，引进产业，使越来越多的群众深入到食品精加工业、养殖业、服务业上班挣钱，增加了家庭收入。目前的宋坦村，村办企业达 50 余家，实现了人人有活干，家家致富有目标，家庭收入翻番，彻底甩掉了贫困落后的帽子，群众幸福指数明显提升。

扶贫解困，奉献社会

“我的成就完全依赖于党的好政策！人在做，天在看，凭良心，我所做的只是回报，惠及村民回报乡邻，为政府分忧，回报党的恩情，我就图个儿心安理得，就图个儿对得起自己的良心，我是个民营企业家，但我首先是个人，是个知恩图报的人，同时还是个有良心的基层共产党员！”刘中太说：“中太石化公司有钱，但是每一分钱，都要花的明白、花的有价值、花的有意义！”刘中太秉承了农村人朴实无华的传统美德。出差从不住大宾馆，哪里便宜住哪里，能赶回家决不在外面吃饭，如在外吃饭，一碗烩面了事。但是，他从未忘却对社会的责任，对社会的回馈从没有中断过。他不算缺钱，却很“抠门”——廉价手机，一用多年；他不算最富，却最慷慨——扶危济困，一掷万金。

中太石化公司自成立之日起，就设立了专项教育基金。几年来共捐助学子资金达 50 多万元，帮助了贫困学子实现了大学梦。类似像重庆邮电大学上学的李志豪、安阳工学院的杨杰次等等。资助因父母患有重病、家庭贫困，无力承担高昂的学费，几乎要放弃求学的学生就有 30 余名。2008 年汶川特大地震，他个人缴纳“特殊党费”10 万元，组织公司捐款捐物达 20 万元。连续多年为希望工程、敬老院、驻地部队、贫困深山老区、困难贫困家庭等出资捐物达 200 多万元。同时，他积极响应政府扶贫工作号召，派出驻南寨镇营寺沟、孟庄镇南陈马 2 支扶贫帮扶工作队，开展项目帮扶活动。筹措资金 50 万元，为南村镇二冲村修建道路，解决山区居民出行难。村民深感其恩，对建成的道路命名为“中太路”。

2014 年 12 月，因其在社会公益事业中做出的突出贡献，被共青团河南省委评为“河南省时代先锋十大爱心人物”。

刘中太常说：“爱党，就要为党分忧，做点实事；爱乡亲，就要为乡亲谋幸福，富一方百姓；爱社会，就要奉献满腔热血，献出一片爱心”。

他是这样说的，也是这样做的，他用自己的实际行动诠释了一名共产党员的铮铮誓言。

“关山初度尘未洗，策马扬鞭再奋蹄。”目前的中太石化公司这艘巨轮，正沐浴着党的好政策，载着丰收的喜悦，怀着无限的憧憬，在公司董事长刘中太的领导下，乘风破浪，带领着中太人去迎接新的挑战。蓝图已绘就，攻坚将开始，新时代是奋斗者的时代，让我们全体中太人向着成为“最具价值综合能源服务商”的目标，携手同行、不忘初心、创新发展、精耕细作、持之以恒，以更广阔的视野和更执着的努力，向着更高更远的目标健步迈进，共同创造中太石化更加辉煌的未来！

河南中太石化有限责任公司 供稿



满眼生机转化钧 天工人巧日争新

——山东高速信联支付有限公司“ETC+”创新记

立足党建谋发展，铸就高速“第一牌”

“山东高速”听到这个名称估计很多人都会自然而然的联想到传统的高速公路建设、施工、管理、收费等场景，然而今天这家企业却不一般，将彻底颠覆人们的认知，以卓越的品牌和强大的影响力向世人展现与众不同的国企风采。

作为一家经营主业涵盖交通基础设施领域及智慧交通的投资、建设、运营、管理以及交通基础设施配套土地的综合开发，物流及相关配套服务，金融资产投资与管理的现代化、国际化、高效化、综合型国有独资大型企业集团，山东高速集团有限公司党委始终坚持党的领导和以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，认真贯彻执行党中央决策及省委省府部署，在发展中不忘初心，在创新中牢记使命，相继成立了省委党校省属企业首家分校—中共山东省委党校山东高速集团分校，以及党员干部教育培训中心，建成了省属企业首家企业图书馆—山东高速图书馆，打造了“山东高速大讲堂”、“知新讲堂”等特色学习品牌，以实际行动筑牢了国有企业的“根”和“魂”。

“不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香。”从1997年7月山东省高速公路有限公司成立到今天蓬勃发展的山东高速集团有限公司，经过20多年的砥砺奋斗，目前山东高速集团资产规模已位居全国同行业第一位，注册资本233亿元，资产总额6386亿元，拥有全国路桥行业运营里程最长的上市公司、蓝筹股代表“山东高速”（600350.SH），全国首批公路工程施工总承包特级资质企业，主要经济指标多年位居全国省级路桥施工企业前列的“山东路桥”（000498.SZ）、拥有香港资本市场全牌照、面向海外的投融资平台“中国山东高速金融集团”（00412.HK）三家上市公司及20余家全资、控股子公司。经营领域相继涉及全国22个省、海外106个国家和地区，拥有国内AAA级和国际A级信用评级，连续10余年入选“中国企业500强”。

集团全资子公司山东高速信联支付有限公司（以下简称“信联公司”），是一家以智慧交通为驱动、以ETC大数据为核心、以移动互联网为载体、以支付牌照为支撑、以“ETC、加油、金融、支付、互联网+物流”等为主业的金融科技公司。公司拥有技术研发、市场营销（互联网发行）、客户服务（95011）等完备的运营体系，即山东高速满易物流科技有限公司、山东高速信联支付有限公司成品油销售分公司、山东高速信联支付有限公司电子收费中心等三家子、分公司，在上海、广西及省内各地市设有分公司，并在全国各大城市、主要物流集散地均设有合作网点，客户资源始终保持上升趋势。

千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。经过几年的探索与发展，目前信联公司高速公路加油站网络规模全国第一、ETC发行额（连续6年）稳居全国第一、货车金融业务规模全国第一、互联网支付日均交易额居山东省内第一，先后被吸纳评选为中国石油流通协会副会长单位、中国物流学会副会长单位、国家高新技术企业、山东省瞪羚标杆企业、山东省大数据骨干企业、山东省物流金融实验室、济南市专精特新企业。是国内唯一具备成品油零售资质、ETC加油助手和ETC加油网络的ETC运营方、唯一拥有第三方支付牌照（预付卡及互联网）的交通企业、唯一接入央行地方征信平台的非金融企业。

与时俱进为民生，业内创新“第一人”

作为“ETC+油”业务模式的首创者和引领者，信联公司在行业创新和ETC拓展应用方面做了大量的探索和尝试，并成功打造了国内唯一的“ETC加油”业务模式及“ETC加油”相关产品。

“纸上写来终觉浅，绝知此事要躬行。”2014年，在经过几年的拼搏和努力之后，信联公司在ETC的推广和应用中积累了丰富的经验和大量客户资源，服务能力、产品模式、业务模式、经营业绩均在国内遥遥领先。面对成绩信联公司并没有满足，更没有固步自封，而是勇敢直面互联网产业发展对ETC行业及成品油市场带来的影响，积极围绕“互联网+”开展了卓有成效的ETC行业创新。

“地转天旋，万事开头难。”2014年11月，经公司党委会研究，李耿董



事长亲自选拔了6名精兵强将组建“加油事业部”（成品油分公司前身）正式启动ETC加油项目，从此开始了漫长而又艰辛的创新之路。面对一个崭新的行业，处处充满了挑战，如何定位？如何发展？如何才能更好顺应市场、服务民生？为了寻找答案，加油团队分成三个小组，历时两个多月走访了200多家大中型物流企业及百余家成品油零售企业，真正贴近行业，倾听心声，搜集了大量业内信息，深入了解了市场需求及行业痛点，并结合实际制定了相关解决方案。为确保工作的顺利开展，信联公司党委将调研情况及解决方案以专项报告的形式向省政府、省国税等部门做了反馈，省政府、省国税等部门对信联公司的调研报告高度认可，并充分肯定了信联公司在报告中提出的ETC加油综合解决方案，认为“信联公司集支付、税务、金融于一体的ETC加油综合解决方案，可以缓解运输企业的税负压力，提升油企成品油销售数量的提升，有利于运输企业与油品销售企业双方的生产经营。”省政府、省国税等部门的认可，更加坚定了信联团队行业创新的信心和动力，也使接下来的各项工作势如破竹，锐不可当。为依法依规开展业务，信联公司党委决定成立山东高速信联支付有限公司成品油销售分公司（以下简称“成品油分公司”），专门负责ETC加油相关业务及产品的打造，并依法取得了成品油零售许可证、危险化学品经营许可证等，为ETC加油业务的全面开展奠定了基础。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越！”在夯实业务基础的同时，为更好满足客户“ETC+”的迫切诉求，加油团队在公司党委的正确领导下，迅速开展ETC加油的探索与创新，在业内首创了“无站加油人”业务模式，相继打造了以“支付，税务，金融”为整体解决方案的ETC预付卡、ETC金融卡、ETC电子卡、ETC加油企业账户等系列产品，真正实现了ETC卡的拓展应用。用户只需持一张ETC卡，即可实现全国联网高速的快速通行和定点加油，并可享受一定优惠政策。同时，公司立足市场，牢牢把握物流企业流动资金短缺、现金流需求迫切、金融授信难、融资成本高等现象，专门为物流用户量身打造了ETC金融产品，在业内率先实现了“先通行后还款”和“先加油后还款”的金融增值服务，极大的满足了行业资金需求，彻底解决了行业融资难、融资贵的痛点，在一定程度上

减少和杜绝了行业“高利贷”“民间融资”等饮鸩止渴的现象，为行业的健康可持续发展提供了洁净的源泉。并且，为更好服务企业用户，公司结合目前企业燃油使用及报销现状，专门针对企业用户打造了“企业加油账户”，用户通过“企业加油账户”服务即可实现“员工电子账户管理，月度额度自动匹配，优惠便捷加油，公对公自动结算，一键获票”等诸多人性化服务，切实优化了企业油费支付、税务抵扣等操作流程，有效提高了企业财务管理效率，大大降低了企业财务管理成本。

筚路蓝缕说四方，精心织就“第一网”

找准了发展定位，取得了政策支持及相关资质，确定了ETC加油的业务模式，在攻克重重困难之后，加油团队又迎来一个制约发展的巨大的挑战——加油网络的欠缺与不足。仅靠自己的加油站绝对满足不了客户全国加油的需求！在内部会议上，成品油分公司总经理李晓涛这样说到，并向公司党委做了“誓联天下油企，打造全国第一个高速公路加油网络”的规划。“言既出，行必果”，在接下来的2年多时间里，李总掷地有声的承诺化成了加油团队南征北战、锲而不舍的雷霆行动和源源不断的动力。

“看似寻常最奇崛，成如容易却艰辛。”这似乎是一条千古不变的定律，加油团队的创业史也是如此，回顾几年的油站拓展历程，每个人的心中都充满了回忆。仅仅6个人，目标却是要面对全国的油企，为实现这个听起来好似天方夜谭的梦想，李总按照“分区对接，协同配合”的原则，将包括自己在内的6人团队以省、直辖市为单位，结合各自区域人脉、客户资源、熟悉程度等进行了划分，原则上一人负责一个省、直辖市，遇到洽谈会、签约、员工培训、POS机布放等再协同配合，统筹安排。

“出师未捷身先死，长使英雄泪满襟。”开始的一个多月，油站拓展工作并不顺利，6人往往一句“您好”还没说完，就被对方挂断了电话；或是千里迢迢赶赴拜访，却遭闭门羹被拒之门外；由于大家对ETC加油的认知不够，经常会导致拜访对象的“避而不见、见而不谈、谈而不诚”；“山东高速怎么会做油？”、



“你们山东高速的国企员工怎么会千里迢迢跑起业务？”，诸多的质疑和频频的碰壁，让大家无比的沮丧，并体会到了现实的残酷，以致让6人的创业梦想一度搁浅。

“山重水复疑无路，柳暗花明又一村。”就在加油团队一筹莫展，束手无策之际，中国石油流通协会的出现为6人解了燃眉之急，帮助加油团队叩开了油企紧闭的大门，并从此平步青云、步入坦途。借助协会的平台和权威推荐，6人才真正找准了方向，并开始奔向神州大地的每一个角落，马不停蹄的穿梭于各个油企之间。从中石化、中石油、中海油、中化等全国性油企，到高速石化、高速石油等合资油企，到壳牌、道达尔、BP、SK等外资品牌，再到山东京博、河南大桥、云南强林、上海裕恒等知名民企及区域撬装，在短短半年的时间里，6人跑遍了协会的全部会员单位和国内主流油企，用足迹丈量了油企的每一寸土地。无数次推心置腹的交流沟通，无数次谈判桌上的据理力争，无数次高铁、飞机上的完善方案，无数次凌晨后的咖啡、泡面，无数次彻夜不眠的的油站巡检，每一份合同的背后都写满了加油团队的坚持和付出。无论是天寒地冻的黑吉辽，穷乡僻壤的云贵川，还是四通八达的江浙沪，在每一个物流集散地、在每一条交通枢纽动脉上都涌动着加油团队风尘碌碌的身影，他们用真诚和执着在无数个狂风、骤雨、暴雪、烈日下创造了一个又一个奇迹，被协会领导及合作伙伴亲切的称为“拓者”。

拓者的路是艰辛的，天南海北，风餐露宿，马不停蹄；拓者的路又是成功的，苦尽甘来，春华秋实，硕果累累；近两年夜以继日的奔波和付出换来了团队6人的满载而归，国内首个“以高速公路路上及中石油中石化品牌油企为主，高速路下外资、合资及区域品牌油企为辅，园区撬装等民营为补充”，覆盖全国干线高速及主要物流城市的“ETC加油网络”已初具规模，也让公司“信联天下油企”的目标变成了业内众人瞩目的事实。

为实现资源的有效整合，不断深化与油企的跨界合作，信联公司在推进ETC加油合作的基础上，还联合油企开展ETC申办、充值等业务的合作，使司乘人员在合作油站加油的同时，也可享受到ETC设备的申办、安装、充值等增

值服务，有效的提升了用户体验，丰富了油站的服务内容，增加了用户忠诚度，促进了油站经营业绩，得到合作油企的一致认可。目前，信联公司已与河北、江苏、安徽等多个省市油企联袂打造了以“ETC 申办获客、ETC 加油导流，ETC 数据赋能”为亮点的“ETC 合作旗舰店”，真正叫响了跨界融合、异业合作的品牌。

科技为媒共谱新，跨界互融“第一例”

“一花独放不是春，万紫千红春满园。”近几年，随着互联网经济的飞速发展及物流、成品油行业的创新，网络平台道路货物运输（原无车承运人）、互联网加油、汽车服务等第三方加油平台如雨后春笋般层出不穷，但类似企业平台在迅猛发展的同时也遇到一些瓶颈和困扰。

首先是以中储智运、传化、和硕物流、河南大易等网络平台道路货物运输企业（原无车承运人）为代表的“进项发票获取的痛点”，作为网络平台道路货物运输企业（原无车承运人）其通行费、燃油费两项费用占比极高，大约占总费用的百分之六十，但受其业务模式、对车辆的掌控程度等因素影响，该类企业很难足额、及时获取通行费、燃油费发票进行税务抵扣，对其管理、运营及财务成本带来极大的挑战。其次是以找油网、G7、车主邦、中交兴路、万金油等互联网加油平台为代表的“加油站网络的痛点”，作为互联网平台，其在客户资源、业务模式、运营措施等方面都有一定优势，但又不得不面对加油站拓展门槛高、历时长、维护难、投入大、信用背书不够等现实，在一定程度上对其发展造成了制约和掣肘。面对行业痛点以及上述企业平台对加油场景和加油站的需求，信联公司党委秉承“开放互融，技术创新，协同共赢”的发展理念，坚持科技创新，组建了16人的技术科研小组，结合信联及主流平台各自的业务特点，别具匠心的打造了全国首例“加油网络输出”业务模式。即以ETC加油业务模式为基础，通过H5输出、API技术对接等方式，实现上述各企业平台的加油应用，并在实现加油站共享的基础上，打破技术壁垒，做到了“外接平台的ETC申办及充值”、“平台订单与加油订单的一一匹配”、“按平台订单分配ETC、加油额度”、“按订单开具加油发票”等。



信联公司上述颠覆性的创新，既满足了合作平台 ETC、加油场景的需求，又增加了油企的客群和业绩，并提升了公司加油网络的维护效率和收益，起到了一举三得的效果，缔造了跨界融合的神话。

牢记使命勇担当，精准赋能“第一手”

近几年，随着高速公路信息化建设的提升及民众对出行效率的呼吁，ETC 得到了良好的推广和应用，特别是 2019 年国家撤销高速公路省界收费站以来，更加确定了 ETC 的主导地位，并将 ETC 的推广应用提到了新的高度。国务院办公厅、国家发改委、交通运输部等国家部委先后下发文件，就“ETC 推广、利用”做出要求，并明确指出“到 2019 年底，全国 ETC 用户新增 1 亿以上，ETC 安装率要达到 80% 以上，高速 ETC 使用率达到 90% 以上。”面对这一历史使命，信联公司党委以党的领导和服务人民需求为出发点，勇于发挥国企担当，认真履行国企使命与职责，迅速响应，多措并举，一是颠覆性研发了“2.0 款互联网发行 ETC 设备”，并采取了“自有‘E 高速’APP、‘高速 ETC’公众号及合作方 APP、公众号等互联网线上渠道，以及自有营业厅、合作银行、加油站等线下渠道相结合”的方式在省内及全国范围内开展了卓有成效的 ETC 推广活动。在此基础上，公司党委提出了“为中国 ETC 赋能”的伟大战略，结合当下 ETC 生态中高速通行、加油、停车等低中高频三大主流应用场景，在公司已有 ETC 加油和 ETC 停车场的场景上，自主研发了可为全国 ETC 卡赋能的拳头产品“ETC 加油助手”。借助“ETC 加油助手”，任何一家 ETC 发行方的持卡用户只需动动手指即可快速开通“ETC 加油”服务，实现在信联公司加油网络的便捷加油，并可享受专门的优惠政策及电子发票开具等。同时，为优化提升客户体验，“ETC 加油助手”还实现了 ETC 卡与电子卡账户的完美结合，即便 ETC 卡不在身边，ETC 用户也可以通过手机二维码的方式完成相关支付。

信联公司 ETC 加油、ETC 加油助手等一系列创新产品的诞生，实现了“通行+加油”的完美结合，创造了“高速与油企”异业合作的先例，极大的解决了 ETC 拓展应用的行业瓶颈及成品油市场支付手段落后、进项获取及税务抵扣难

等痛点，有效填补了行业空白，率先实现了ETC行业的拓展应用和精准赋能，对各省、直辖市ETC的推广普及和国家ETC发展部署起到了推波助澜的作用，充分体现了信联公司党委及加油团队心系民生、奉献社会、服务行业、高瞻远瞩的担当和格局。

异业联盟话桑麻，信联天下“第一家”

随着信联公司“ETC+”合作的不断落地，大大拉近了公司与各油企间的距离，也为加油团队洞察各油企需求，把脉行业发展痛点提供了条件。“价格战”“采购成本高”“数据获取难”“营销措施单一”“渴望学习交流”“现有管理系统陈旧及智慧油站建设需求”等业内普遍存在的弊端和问题也逐一浮出水面，并通过加油团队进行了汇集。

为更好发挥ETC的互联互通作用，切实加强各高速路上油企之间的密切联系，在中国石油流通协会的领导和支持下，信联公司于2018年9月7日联合中国公路学会高速公路服务区工作委员会、中国物流与采购联合会货运分会、18家高速公路加油站运营企业、6家ETC发行方、3家互联网加油平台及11家媒体在山东青岛发起成立了国内首个高速公路油企联盟——“中国高速公路加油站联盟”，旨在通过跨界携手一道来研究、分析和解决行业难题，与各成员单位共同为行业发展贡献力量。

实践是检验真理的唯一标准。联盟近一年来发展证明，“中国高速公路加油站联盟”的存在为贯彻执行国家关于成品油流通行业发展的方针、政策、规划，协助政府提升行业整体的技术研发水平及制造水平，促进成品油流通行业的健康和谐可持续发展提供了组织保障和智力支持。大大促进了成品油流通行业内部及与其他产业在成品油采购与销售、非油业务创新、智慧油站发展、“ETC·加油·金融”创新应用等方面的沟通与合作。并进一步丰富、完善了国内成品油流通产业链，有效的解决了行业内特别是高速油企之间“信息不畅”“恶性竞争”“资源浪费”等业内痛点，为服务社会、惠及民生、促进行业健康发展做了积极的探索和尝试。

忆往昔峥嵘岁月稠，看今朝昂扬斗志浓。回首几年的风雨历程，信联公司



党委坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,准确把握新时代新要求,牢牢把握新机遇新业态,聚焦主业,勇于创新,时刻不忘奉献社会、服务民生的初心,始终牢记民族复兴、交通兴国的使命,真正把“党对一切工作的领导”和“中国石油流通协会的支持”贯穿到“优化公众出行,深化跨界融合,强化行业发展”的全过程,并为之做了大量的尝试和努力。“寄语洛城风日道,明年春色倍还人。”未来,公司党委将继续以习近平总书记的发展纲领和美好愿景及党的十九大精神为指导,与党同心、与祖国同行、与时代同步,与协会一道共同开创行业发展的新未来。

山东高速信联支付有限公司 供稿

乘风破浪 砥砺前行

——记中化石油吉林有限公司创业故事

由小到大、由弱到强，从第1座加油站开业，到现在拥有33座油站网络规模；从没有分销油库，到拥有4座分销油库；从第1单分销业务，到现在分销客户遍布吉林省各个区域；从最开始的7人团队，到现在的百余人员工队伍……短短5年间，中化石油吉林有限公司以拼搏的精神，书写了一段创新驱动、奋斗不息的曲折创业史。

五年过去了，回望来时路不胜慨叹，展望未来发展宏图，不禁心潮澎湃。如今，油站网络初具规模，客户群体日益壮大，服务质量逐步提升，中化品牌知名度也在吉林省内家喻户晓。

创业之艰，7人团队昼夜奋战实现企业“从无到有”

2014年，吉林公司成立之初，没有办公室，在租用的居民楼内，以总经理王天键同志为核心的7人团队，怀着对吉林公司发展前景的无限憧憬和热爱，承载着使命，开始了艰苦卓绝的创业之路。考虑到创业初期企业规模小，资金不足等因素，所有的计划筹备工作，大家都亲自上阵。经过领导班子一次次的与政府沟通，终于，吉林公司作为政府招商引资项目，正式落户长春，为了鼓励吉林公司更好地开拓市场，二道区政府还为吉林石油提供了免费的办公楼供发展使用。办公场所有了，下一步就是员工招聘。公司刚刚成立，没有专门的人力部门，公司所有的后勤支撑工作都由综合部来做，而综合部也仅有一名办事人员。网上发布招聘信息、现场张贴招聘广告，甚至通过行业内人员介绍，大家齐心协力，通过各式各样的途径，结合公司发展需要，储备人才。

就在公司人手紧缺的情况下，分管业务开发的刘狄同志，带领公司的5名员工，争分夺秒、夜以继日的对吉林省所有地市的油站开展调研工作，了解成品油市场行情。他们每天驱车行驶在吉林省的各条道路上，力求得到最详实的省内



油站经营数据。虽然长期无规律的作息让大家疲惫不堪，但大家干劲十足，齐心协力，通过扎实工作，对吉林省成品油销售整体发展情况有了深入了解，制定了吉林石油战略发展规划。在充分做好打入吉林省成品油销售市场准备的同时，也通过努力，加入了吉林省成品油流通协会，成为常务副会长单位，这对于更准确的把握市场方向，更好的加强行业内交流，更加渴望发展的吉林石油来说，无疑是一个令人振奋的好消息。

开局之难，创业者变身“招商代言人”遍访客户

由于没有成品油批发资质，吉林公司最初的成品油销售工作是依托辽宁公司开展的，上下沟通、横向沟通耗费时间，也影响着分销业务开展速度。通过多方努力沟通，2015年3月，吉林石油完成了首单分销业务，经营活动正式启航。由于没有分销油库，吉林公司获得油品来源主要依靠山东地炼采购、利用泉炼资源与中石油窜换和客户直接在大连港提油等三种方式。在公司新、人员新、业务模式新的情况下，业务部2人团队，每天奔波于省内的各个区域，不断地走访客户，对于他们来说，只要有合作意向，不管采购量大小，他们都诚心诚意对待。随着贸易工作的开展，吉林公司的客户也不断地积累，2015年，通过业务人员的持续努力，吉林公司共积累了包括众城连锁、中源石油在内的50多个分销客户。然而在开展业务初期，条件是非常艰苦的，为了更好的积累客户，中台物流工作人员，在大连港连续作战2个多月，不管白天黑夜，只要有油到港，他们就佩戴安全装置，爬车量尺，特别是在负号油作业中，中台工作人员克服恶劣的天气环境，在零下35度的低温下，连续24小时不间断作业，保证油品正常接卸，为客户及时供油。

在这一年里，公司营运部也整装待发，精心筹备开业事宜。油站员工招聘与培训、油站促销活动设计、非油品供应商签约等工作也在如火如荼地进行着，2015年12月31日，中化石油吉林有限公司第一座加油站在四平市正式开业；在这一年里，我们在延边地区拥有了7座加盟站；2015年年末，吉林石油也在敦化地区拥有了我们第一座分销油库，这在很大程度上提高了分销速度。也是在

这一年，吉林石油党支部成立了，党建与经营融合，吉林石油的发展方向在支部的引领下更加明确。

乘势而上，公司分销客户一年翻番销售额猛增

在吉林市场提升中化品牌知名度，靠的是吉林石油规范化的管理、良好的产品品质及为客户提供优质的服务。2016年，吉林公司各项工作全面开展，公司营运部充分利用油站终端销售窗口，在所属地市内，不断提升服务质量，并利用节假日、开展大型油非互动活动，广大客户群体受中化石油新颖独特的设计和热情周到的服务所感染，中化品牌在吉林省内众所周知；有了分销油库，公司的分销业务开展步入正轨，公司业务部，分区域，划重点，广泛开展成品油批发销售工作，与中石油、中石化及部分外部贸易商也通过合作保持了长期稳固的合作关系，2016年，公司分销客户达到100家以上，分销销量同比2015年翻番，销售额突飞猛进。在各项工作全面推进的同时，面对市场环境的变化，精准的前瞻性眼光并善于把握稍纵即逝的机遇显得尤为重要，在收购和租赁油站举步维艰的形势下，为了更进一步加强中化品牌在吉林省内的知名度，班子成员集思广益，不断创新合作模式，终于，吉林石油首个产融结合项目在吉林落地，助推了品牌的成长；2016年，油站开发方面也储备了更多的优质项目，公司团队日渐成熟，企业文化建设进一步提升，各职能部门工作也逐步开展。

精益求精，找市场谋发展向管理要效益

2017年，吉林石油整体配套设施逐渐完善，人才队伍建设进一步加强。随着员工队伍的壮大，我们完成了办公地点的搬迁，新的办公环境让大家干劲十足。安全运营是企业发展的重中之重。吉林石油在不断拓展网络规模的同时，尤其重视客户满意度，为了给客户优质的产品服务，公司对成品油质量管理要求严格，为此，公司成立了化验室，专门对每一车送往油站的油品进行严格的检验，严控油品质量。吉林公司的分销网点规模逐渐扩大，区域零售网络布局日臻成熟，为了更好地推进战略规划目标的实现，结合吉林石油自身发



展需求及现状，从管理提升、能力建设、队伍发展三个方面出发，确保吉林公司能够积极、高效、有序的发展。业务发展方面，由于采购量小，吉林公司在周边炼厂拿不到具有价格优势的油品资源，通过多次交流协商无果，销售受阻。2017年上半年公司业务亏损30多万元，下半年，业务部紧盯市场，根据冬季负号油采、销时点，业务部经理金罡同志多次往返大连、盘锦、农安、吉林等地，与中石油、中石化协商合作，获得价格优势的油品资源，并以此契机，加大客户开发力度，增加分销量，最终于年底实现业务盈利663万元，顺利实现扭亏为盈。此外，仅有的三名业务员也在业务拓展中全力以赴。大家为了扩大销售量，不断走访调研，与省内民营连锁企业取得联系。业务员王照惠，为了打开市场局面，多次走访中源石油，沟通过程多次受阻，最后，通过送企业文化宣传册，对吉林公司的业务模式进行介绍，并多次登门拜访，最终建立合作意向。同时，通过销售公司的大力支持，也完成了与地炼对接，实现了供油渠道一对一、点对点的合作关系。2017年，营运部克服油站地理位置偏及站点数量少等劣势，进一步强化管理工作，在做好运营管理的同时，发动全员提升销量。北新华大街油站经理王鹏，在处理好日常工作同时，不断走访周边企事业单位，寻找客户。由于当时附近的企业基本与中石油、中石化或其他民营连锁企业建立合作关系，所以想攻克难关，开发客户是非常艰难的。油站周边的企业“吉恒”，用油量非常大，但是他们固定的供油单位是君汇石油。王鹏通过多方打听及沟通终于联系到了“吉恒”成品油采购方面的负责人，为了与负责人有面对面沟通，王鹏连续三天，早晨七点，就准时到达“吉恒”厂外，他用真诚感动了对方，并利用见面机会将吉林公司企业文化进行宣传，对方同意试采一次，在首次合作中，王鹏认真组织配送和售后服务工作，用认真的态度和热情的服务得到了对方的认可，最终，使得“吉恒”与我司建立合作关系，通过不断地开发客户，北新华大街油站销量由日均2-3吨发展到现在的6-7吨。2017年是吉林石油迅速发展的一年，全年共完成成品油批发8.2万吨，签约油站项目27座，超指标地完成销售公司下达的任务。这一年，公司自营站运营数量达7座，而长春市自然村加油站作为第一座高速公路服务区加油站的正式开业，也标志着吉林石油在

吉林省成品油终端销售网络中占据着重要地位。

借力突围，多措并举促销售业绩硕果累累

2018年，随着成品油市场发展趋势的变化，如何摆脱发展困境，逐步壮大，如何实现为股东创效，为员工发展提供空间，变得日益迫切。吉林石油在认真、有效完成销售公司下达的各项经营指标的同时，为保障公司整体发展，由党支部带头，与各部门共同梳理管理、操作环节流程制度，并切实实行制度化、科学化、规范化管理模式。公司中后台部门，包括储运部、风险执行部、QHSE部、人力资源部、财务部及综合部等部门，重点对制度体系、流程体系、内控体系进行梳理把控，通过制度流程的完善，实现公司发展战略与制度建设的有效对接。随着销售公司越来越强调规范管理和风险管控，吉林公司在认真学习总结过去的管理、发展经验，将规章制度体系、流程体系和内控体系有效融合在一起，制度的内容得到有效贯彻，流程的执行得到有效保障，企业的风险得到有效控制。2018年12月，吉林公司一次性通过销售公司中台体系认证，更加证明了我们具有较强的执行能力和风险辨识能力，具备在“可知、可控、可承受”的范围内更好的服务于公司发展。2018年，在分销业务的开展中，业务部销售人员在一次偶然的机会结识“油小二”，为了把握难得的销售机会，他们进行多次交流和沟通，并在长春、大连等地多次拜访，最终达成合作意向，使之成为吉林公司的区外客户；通过与君汇、北方石油合作，打开了四平与通化销售瓶颈；为了更好的开展业务工作，2018年，吉林公司成立分销点，并派5名分销人员驻库销售，在最基层摸排走访终端客户。而这一年，我们也在走访客户过程中与恒力集团建立合作关系。恒力集团目前处于开采前练兵阶段，我司销售人员受邀到恒力炼厂进行走访参观，双方达成合作意向，我司为练兵供油，在一定程度上提升了销量。强有力的制度为公司发展保驾护航，将业务发展推进了快车道。2018年，吉林石油全年业务分销量由原来的8.2万吨增长到17万吨，油站MMP检查也在全国油站中名列前茅，吉林石油在风险与挑战中，勇往直前。



放眼未来，不忘初心谱写高速发展新篇章

党的十八大以来，习近平总书记数次强调“创新”对中国全面深化改革和发展的作用。“变革创新是推动人类社会向前发展的根本动力。谁排斥变革，谁拒绝创新，谁就会落后于时代，谁就会被历史淘汰。”创新是引领发展的第一动力。

创新基于企业，中化集团董事长宁高宁撰写的万字长文《科学至上——In Science We Trust 关于中化集团全面转型为科学技术驱动的创新平台公司的报告》中这样描述：今日煮酒论英雄，历数成功者，究其原因有一个很根本的共性特点，就是企业管理者在外部环境发生重大变化的时候，有足够的敏锐和勇气，在适当的时间，带领企业在战略上作出重大调整转变，从旧有的发展模式挣脱出来，走上了新的发展路径。吉林石油要寻求长足的发展，也必须经历改革，必须勇于创新。

2019年，吉林石油为了更好地贯彻能源事业部及销售公司轻资产战略推进工作要求，于年初开展了以“变革求发展，创新赢未来”为主题战略研讨会，通过激烈的讨论和交流，找出了加盟站战略推进工作的阻碍因素，并确定解决方案和全员战略目标。吉林石油党支部带领全体员工解放思想、求真务实，誓为年底百座加盟站规模目标奋力拼搏。多名党员主动请缨承担各区域加盟站的推进工作。

为了创新工作模式，在能源事业部及销售公司轻资产战略的引导下，吉林石油将管理服务输出平台纳入2019年公司战略，目前已完成涵盖销量提升、非油品营销、现场管理、培训等内容的全部基础产品的研发工作，并形成产品清单及组合套餐包。未来，吉林石油将对形象授权站进行有偿输出，在为公司创造效益的同时，提升形象授权站运营服务能力，切实实现合作共赢。

面对企业经营难题，吉林石油目前面临两项重点工作任务“提高加盟站开发质量、扩大加盟站网络规模”、“大力推进吉林石油扭亏为盈”，面对困境，更需要创新管理机制，创新工作方法。攻坚克难，吉林石油一直在努力。

新中国成立以来走过了70年的风雨，走过了40年的改革开放，我们感恩

和平时代给我们提供充分的发展机会，我们斗志昂扬，我们需要拼尽全力去实现企业的发展壮大，回报股东、回报社会、回报员工。吉林石油已经走过了5个年头，虽然距离实现企业愿景，我们还有差距，但是5年背后，是吉林石油全体员工一如既往对初心的坚守。5年来，广大干部职工艰苦卓绝，这一条漫长的匠心之路，我们走得辛苦，却从不孤独。5年的时间里，我们不畏艰难险阻，顽强拼搏，我们勇于挑战、敢于奋斗，这是我们中化人共同的特质“创业精神”。未来的发展道路中，我们仍将不辱使命、迎难而上，谱写吉林石油高速发展新篇章。

中化石油销售有限公司 供稿



笑揽波澜故 睥睨风云轻

——中化石油黑龙江有限公司创业风云录

这是一支同力协契、相濡以沫的团队，这是一个同舟共济、肝胆相照的集体，它有着破茧而出的决心、有着永不放弃的信念、有着滴水穿石的坚持、有着自强不息的勇气、有着无所畏惧的凛然！它像是一匹所向披靡的野马驰骋在成品油销售市场中，一往无前！

中化石油黑龙江有限公司，系中化集团旗下中化石油销售有限公司所属企业，成立于2012年（以下简称黑龙江石油）。这是一支较为年轻的队伍，这有一群怀揣美好理想的行动践行者。几年来，这支团队与时代共舞，与大美龙江同行，走过寒来暑往的春雨秋光，在松花江畔飘香绽放；数载间，他们把激情和希望旋转成五彩缤纷的龙江梦想，把岁月铅华和时代追求变幻成万紫千红的中化气象！随手翻开流年似水的记忆，走进那些精彩纷呈的故事。

晨兴夜寐 披星戴月

翻开故事的第一卷：那是北国的冬天，风刀霜剑，滴水成冰。而黑龙江的雪，更是稀疏于冬日的早晨，浓密于黄昏时分。凛冽的风总是裹着人们奔跑，让你无处躲藏。可总是有数个“蓝色身影”轻拎着加油枪，磕响了黎明的早晨，拖着辛勤跋涉的脚步，换来了月光的来临；挥汗如雨、孜孜不倦地坚守在零下30度的冰天雪地中，那就是中化石油的一线加油员！

当人们在百花凋零的清冷里悠然听雪时，他们在油站清扫冰雪，保证加油畅通；当远处万家灯火通明、合家团聚时，他们在风雪中进行安全演练，以备应对紧急事件发生；当人们在车内温煦享暖、谈笑风生时，他们在严寒中为一辆辆机动车加油，确保它们在公路上安全驰骋。在他们的努力下，黑龙江石油油品销量节节攀升，吨油人工效率稳步递增，中化石油的加油员宛如一杯白开水，虽然平时伫立在那默默无闻，但却总能温暖顾客的心田。

“您好，欢迎光临中化石油；请问您加什么油，加满吗；先生您看好，泵码已归零，现在给您加油……”这样标准的对话每天不知道要重复多少遍，说多了甚至会觉得枯燥，然而看到每辆加满油驶入冰天雪地的汽车，一股成就感油然而生。有一种幸福叫坚守，有一种感动叫平凡，这种情感在每个中化人的心中传递，在如诗的梦里踏歌而行！

爱岗敬业 事必躬亲

翻开故事的第二卷：故事的主人公是一个年过花甲的长者。他，有着温润如玉的性格，渊博宽厚，抱定赤子之心。曾经的翩翩少年，如今的白发先生；一千里奔波路，满七载砺剑心！他叫王立军，年满61岁，是黑龙江石油龙德油库的主任。

在黑龙江石油成立之初，龙德油库因转让股权谈判而全面处于停产歇业状态，油库设备设施停滞运转近八个月的时间。为了尽快恢复生产，凡事亲力亲为的他带领生产班组废寝忘食地完成了进出管线阀门的更换任务，深夜电脑前的他还在绘制一幅幅工艺管线流程图，也不知何时草草睡去，翌日清晨照常出现在库区现场，维护保养设施设备的班组中又出现了他的身影……就是这样不分昼夜的工作，在短短十余天时间就将停滞八个多月设施设备恢复生产。他不仅把龙德油库打造成黑龙江石油重要的生产单位，同时也积极为员工创造福利传播公司“家文化”。他在油库开展了自营种植、养殖三产工作，统筹规划、精心选种，带领两名工人起早贪黑辛勤劳作，将8亩多的闲置用地变成如今结满丰硕果实、可持续供应油库和公司食堂使用的纯天然绿色蔬菜供应基地。

除夕夜，当我们与家人团聚，在电视机前享受天伦之乐时，他在库区对节前安全保障做最后反复的检查；当我们摩拳擦掌，围在一起包饺子的时候，他开始在庫区巡视；当我们吃着热腾腾的饺子，伴着热闹的鞭炮声举杯拜年的时候，他却仍然在零下三十几度的环境下，严守着库区的安全。望着天空中的繁星点点，听着周围的鞭炮阵阵，此刻，他却连给家人打一个电话都显得那么奢侈。这个年过六旬的老人，就这样坚持、坚守，用自己的实际行动践行着中化做人、做事的



行为准则。

意气风发 英姿飒爽

翻开故事的第三卷：迎面走来的是一群踌躇满志的年轻人。他们的字典里没有“不可能”、“行不通”、“办不到”、“没希望”、“失败”、“放弃”这些愚蠢的字眼。他们衔着每一天的奋斗，就像冲洗高山的雨滴，吞噬猛虎的蚂蚁，照亮大地的星辰，建起金字塔的奴隶，他们一砖一瓦地构筑属于自己的中化梦想，他们相信滴水穿石的道理！他们是黑龙江石油年轻的销售团队！

成功只惠顾那些努力拼搏、不断进取的人，而永远不会垂青那些袖手旁观、坐享其成的人。中化石油的年轻人始终坚信当瞻前顾后、不知何去何从的时候，不妨果断地站起来，才不会在下一个机遇到来时，猝不及防，束手无策，甚至失之交臂。他们以坚强的意志和耐力拼搏在竞争激烈的成品油市场上，把“巩固老用户，扩展新客户”作为自己油品销售工作的突破口和努力方向，他们凭着顽强的意志和不服输的精神，把一个个稍纵即逝的希望揽入怀中，达成销量的蒸蒸日上、客户量的突飞猛进、核心用户占比彰明较著的满载收获。

他们在谈判中挥洒自如、游刃有余，既实现公司目标，又做到与对方实现双赢。他们总是以客户为先，周到细致，每一场谈判都尽心尽力，每一位客户都热情接待，每一位离开加油站的客人，他们都会将客人送至离开视线。他们践行着“成为员工幸福，客户喜爱零售终端”的企业使命，迸发着中化石油的热血激情！

黑龙江石油的创业史是历代耕耘人对石油行业的热情与汗水凝聚成独一无二的企业文化！这种文化，正是流淌在我们骨子里，对工作的热忱；这种文化，正是在我们工作中，外在的行为表现；这种文化，正是未来时时刻刻在企业发展中的内在驱动；这种文化，正是我们身边发生的一幕幕感人至深的故事。

中化石油销售有限公司 供稿

洗净铅华更从容

——陈少红创业杂记

为了纪念建国70周年，中国石油流通协会准备出书，希望我将自己的创业故事写出来。这事让我有点懵，更让我彻夜难眠。

27年的艰辛历程，梳理其间，一幕幕过往如电影在脑海放映。在那个充满挑战，追求实现理想的青春岁月，我所做的一切，回忆起来都是“痛，并快乐着”。

艰难起步 逆风而行

上世纪八十年代，国家开始改革开放，催生着一代人的觉醒。全民经商的热潮裹挟着我走出舒适的大学校园，扑向充满未知的商海。一个偶然的机，重庆郊外偏僻的金凤镇新建了一个农机加油站。因为是经营化学危险品，加油站建好后竟然没人愿意管理，不得已当地农机站对外招标，希望有人能来承包。于是，我懵里懵懂的去接了下来，当时对加油站的概念很模糊，可以说一窍不通。心想，只要能赚钱就行。

这个农机加油站，落座在农村距主城区30多公里。1993年的重庆，经济和交通还相当落后，当年从我家里去金凤镇行程至少要三个小时，如果要当天往返，实际上什么也干不了。因此，我不得不硬着头在偏远的农村住下来，与金凤农机站签定了十年承包协议，对方还承诺提供两万五千元的流动资金。就这样，在一无资金，二无经验的背景下，这个冷清偏僻的乡村农机加油站，彻底改变了我的

人生轨迹。

现在回想起来，发现自己胆子真够大，两眼一摸黑，什么都不懂，居然一步就闯入高危行业，经营起危险化学品来。不曾料想到的各种各样困难一起涌到面前，应接不暇。

首先是人身安全，那时候治安不好，一个单身女性在凌晨四点多行走在寂静的乡村小路上，真是胆颤心惊，害怕得很！但是没办法，我要进城去购油，必



须要搭乘镇上最早的一班车，身上还背着数万元现金。当时的加油收款都是10元一张的钞票，几万元得多大一包呢，我紧紧地抓着背包，一刻也不敢松手。就这样，整整五年，我硬着头皮咬牙一直坚持着，我告诫自己，这是我必须要过的一关。

自从开始创业，来自方方面面的辛苦实在是太多了，至今还记得，这个小小的农村加油站，第一天营业额只有167元。加上我自己没钱，不敢用太多的工作人员，一个加油工和我就顶起了一个小站的经营。那时候我既是采购员，又是押油员，既是加油员又是出纳，当然，我还是自己的老板。

为了控制成本，外出办事，大热的天舍不得坐1.5元的空调车，和当地村民一起挤在只收1.00元的公交车上。

记得有一年，市技术监督局封了我的站，一个小办事员通知我立刻赶过去见他，那是寒冬腊月，阴雨绵绵。舍不得“打的”，让朋友开着摩托车驮上我奔波了30多公里到了目的地，全身上下都是被摩托车卷起的泥浆，脸上也只剩下一对眼珠子在转动。

创业的艰难有很多，最糟糕的是不懂业务。早年，怀揣一张几十吨的油单，冒冒失失走进中石油重庆公司调配处，找到处长陈军，想把这单油卖给他们。陈处长一口气问了我几个问题：“你的油在哪里提货？有发票吗？油的密度是多少？”我一脸茫然，一问三不知。当得知我在经营加油站，他惊愕的表情至今难忘。

后来，陈军大哥成了我的好友。我告诉他，从别人手上接过加油站时，连怎样计量库存油都不懂，只知道拿根竹竿插一下，然后根据竹竿的浸湿高度来估量库存油有多少，我为此吃了不少的亏。作为业内老大哥，陈军告诉我：“加油站是特殊卖场，经营油品是高危职业，作为一名天天跟安全、计量、精密参数打交道的人，不能出一丝一毫的错误”。

栉风沐雨 九死一生

2003年，经过十年的摸索打拼，加油站已经增加到5个。我注册了自己的公司，重庆科高石油制品有限公司，后改为轩渝石油销售有限公司。眼看着日子

渐渐好起来了，没想到，一波更大的风浪、更大的考验等待着我。

2003至2008年，国内民营加油站经历了最寒冷的冬天。当时民营加油站占全国加油站市场总份额的90%以上。经过这个冬天后，民营加油站的市场份额下降到45%。就是说，经过这五年大浪淘沙，全国有一半的民营加油站消失了。这个阶段对于我来说同样也是生与死的考验。

政府严厉整顿石油流通市场，特别是成品油零售环节。国际油价剧烈波动，供应紧张，导致国内成品油资源严重匮乏。中石油、中石化两大国有企业为了自保，无法拿出更多的油料批发给民营加油站，虽有少量供应，价格也高于两大国企的油品零售价。那时，什么地方都买不到油。没有米下锅就没饭吃，我们不分白天黑夜，挨个去中石油、中石化的加油站买他们的零售油拉回来卖。当时中石油、中石化的油源也非常紧张，每个加油站最多的能买到十多桶油（一桶油200公升），最少的只能买到一到两桶油。这样采购只能在夜里进行，我们不知道熬了多少个通宵，就是确保第二天加油站能不关门。高价进，平价出，实际上这些油都是亏损着卖，只是为了留住顾客。那时候公司可以说是到了生死存亡之际，我还记得公司当时不得已放了许多员工回家待岗。这是我在起步做加油站最难忘的岁月。

写到这里，望着窗外雨后的晚霞，我在想，只有经历过风雨后的彩虹才是最美丽的。

建章立规 自我约束

从1993年算起，到2003年，下海扑腾了十个年头，呛过水，昏过头，坎坎坷坷总算熬了过来。员工也逐渐多了起来。但这些加油站大多分布在农村，加油量很小，再加上当时资源紧，我们开的工资又引不进好的人才，只能用农民工。这些农民工的招聘方式就是一个带一个，一家带一家而来。因此，时间长了，矛盾也就出来了，甚至还有偷油去卖的事发生。面对这样的情况，我们急需建立自己的规章制度，用制度管人。于是，我召集管理人员在我家召开制度讨论会。由于当时工作条件困难，公司没有一个能容下6、7个人同时在一起开会的场地，所以，这样的会议都在我家进行。就这样，我们制定了《劳动人事管理办法》、



《加油站作业流程》、《公司外送油工作流程》、《油品损耗管理流程》、《公司各部门岗位职责及考核办法》等一系列规章制度。从那以后，公司每年12月都会修订完善这些规章制度，一直坚持至今。

管理一个规范企业，需要对公司的劳动人事管理、物资采购、员工薪酬分配、考核标准、销售提成、各岗位职责及油料采购、运输、储存、出入库流程、油品损耗控制、消防安全管理等制定出具体的、明细、详实，既具有可操作性，又便于实施考核的规章制度。这些管理制度，涉及到公司所有员工、每位部门和各个作业环节。所以，必须在深入调查研究的基础上，权衡利弊、通盘考虑、百密无疏。

当时，这些制度既没有现成的范本可以照抄照搬，又没有参考的相关资料。每一项管理制度，每一条实施细则，每一段文字的表述，我都要逐句、逐字推敲斟酌，最后提交大家讨论认定。

公司管理制度逐步完善了，但公司的财务还是一塌糊涂。我想，既然已经注册了公司，资产规模逐步扩大，就应该从财务上理清管理。我对财务一无所知，于是我开始寻找财务经理。因为那时五个加油站分别进行了不完整的会计核算，公司没有一套完整的会计报告。我根本无从了解公司的实际经营效果，对公司的发展方向难以判断。有了财务经理后，公司建立了一套5+1的会计核算模式，结束了轩渝公司无财务管理的历史。

铁军文化 破局前行

2005年至2010年，国家对石油成品油行业的管理控制，逐步由计划型向市场型转变。2010年开始，我们民营企业也由此迎来机会和挑战，机会是国内成品油市场将打破由中石油、中石化两大集团垄断经营的局面，挑战是跨国石油公司和国内企业必将大举进入，市场格局发生了深刻变化。

那么我们该如何走上持续健康、稳定的发展轨道？

要发展，民营加油站无论从品牌效应、网络规模还是管理等方面都是亟待解决的问题。世界唯有变是不变的。变，才是永恒的主题。

破局一：抓严抓实油品质量关，守好企业生命底线。

“民营加油站的油品不行，肯定比中石油、中石化的差。”这是很多年以来顾客对民营加油的固有的刻板印象。我们要变，就要从油品的质量抓起，而且是重中之重。我暗下决心：要赶超中石油、中石化，打破这个神话。

一年又一年，随着油站网络规模的扩张，我们摸索出一套从“炼厂-油库-加油站-客户反馈”的全流程质量可追溯体系。该体系的建成加强了成品油进货、仓储、运输、零售等全链条质量管理，有效管控了各环节影响油品质量的因素。明确了责任，实现了成品油质量全链条可追溯性。值得一提的是，在市场化趋势与产能过剩的背景下，中国民营加油站经营的本质和方向是什么？如何突围困境？答案是薄利快销。零售业的本质就是高周转率加低毛利率。我们紧紧围绕这一相辅相成互为条件的“痛点”，做到薄利快销，同时降低进货成本，严格执行低库存高运转模式，促使促销降价空间加大，销售量大幅提升。2015年度在重庆市商业联合会组织的诚信商家投票评选中（全市所有加油站，含中石油、中石化、壳牌），轩渝加油站以遥遥领先的票数，获得了“重庆市诚信商家”、“消费者满意商家”的殊荣。

破局二：强化团队建设，塑造“铁军”文化。

一个企业的成长需要一支有活力、执行力强、敢干敢拼的人才梯队。以前，由于规模小，效益差，无法寻找到合适的人才。当企业发展到一定阶段后，我们非常重视人才的引进和梯队建设。没有合适的人才，干不成大事。我们开始每年从大专院校吸纳新鲜血液，充实基层，让他们在实战中成长，多给他们学习培训的机会。以“师带徒、老带新”为抓手，积分制为引导，形成的新老搭配、结构合理的团队构成。既稳定企业的基石，同时给青年员工创造成长的机会和环境。

我们每年都会组织军训、铁军大比武、技能比武、服务比赛、员工活动日等丰富多彩的团队建设活动。锻炼员工的意志力、执行力，打造步调一致的协同文化，同时在活动中提升和塑造员工，倡导“快乐工作，幸福生活”的轩渝文化理念。

我们不忘退休职工，每年为他们庆祝生日，到国内外旅游度假，让员工们有归属感。记得1993年和我一起创业的职工胡朝荣，退休后，我每年都要去家



里看望他。2012年12月，他患上肝癌，我四处帮助寻找名医，甚至是偏方为他治病。在走到生命尽头的时候，2017年12月13日是胡朝荣70岁生日，可他已经病入膏肓，毫无能力。我组织全公司员工为他祝寿，给他带来极大安慰。2018年6月4日，和肝癌抗争6年的他安详离世。虽然他走了，但他在轩渝的精神不灭，鼓舞着后来人。

破局三：以口碑效应为突破，做好品牌整合传播。

民营油站的牌子不够响亮是我们的软肋。我下决心自创品牌，并不断打造差异化的品牌形象。一方面不断改善外观形象和整合推广，一方面努力在客户中树立实实在在的口碑形象。因为，品牌形象是客户是否选择你的核心要素。尤其是对于陌生客户，过路客。一个靓丽的品牌形象，无疑会大大提高进站率。进站客户持续的加油体验，会带来油站的增量效应。别人的油站辐射3公里，我们要做到辐射5公里甚至更远。别人的油站大多是周边住户，我们不光有周边稳定客源，还能调动20公里外的客户来加油。这就是我们轩渝公司加油站的扩张力、辐射力的体现。我们将油站的客户分为四类：附近常住客户、刚性过路客户、营运车客户、随机流动客户，分别采取不同的方式做好引流、巩固，增强客户的消费美誉度，提升复购率、加满率。并不断提高油站现场运营效率，让客户在其他油站加一次油平均耗费6至7分钟的体验变成在我们油站3分钟搞定。提高翻枪率和翻罐率，进而提高周转率，提高资金效率，在快速的滚动式操作中不断复利，不断快速复利——这就是零售业的本质与核心。

破局四：大数据分析异业合作，更好服务客户。

以前，司机来了，加油后走了，他是谁，他多久来一次，他每次的客单价多高，他手机号多少，他生日是哪天，他有什么需求或意见。假如一个加油站有10万个客户，就算其中经常光顾油站的有2万人，都能记得住吗？2016年，进入互联网时代，给我们这些传统行业带来全新的机遇。我下决心从头开始，一路摸索前行，联手互联网企业，跨界合作。多渠道聚合支付、客户画像、召回、拉新，推行会员等级制。企业发展一步一步更加稳健。通过系统线上线下互动，科学分析数据，精准化营销，建立了多渠道客户反馈平台。做到7天24小时全时段为

客户提供在线咨询，增强了油站对客户的粘性和吸引力，提高了客户的归属感。管理者对自己的客户一目了然，系统里都有详细的消费记录，有了大数据的支撑。可以精确把握客户的消费习惯和需求。

回思过往，在石油流通领域，我只是沧海一粟。这几十年带领着公司，经历了无数的风风雨雨、坎坎坷坷，一路跌跌撞撞地走到了现在。如今，我们轩渝石油销售有限公司已经跨入重庆市民营加油站第一阵容。今天的业绩离不开党和国家引领的市场经济发展和扶持民营经济的好政策，更离不开轩渝人的努力。轩渝人将始终秉承“诚实守信、客户至上”的经营理念，以高效率、高质量、高标准的服务准则，持续为客户创造价值，为国家经济建设和社会发展献出一份绵薄之力，为我们伟大的祖国献礼！

轩渝石油销售有限公司 供稿



不忘初心 牢记使命

——深圳市喂车科技有限公司开启智慧油站零售的新篇章

从不断演变的行业环境说起

2019年，新中国成立70年，也是新时代中国特色社会主义发展的关键之年。十九大提出，创新是引领发展的第一动力，是建设现代化经济体系的战略支撑，要加快建设网络强国、数字强国，大力推动互联网、大数据、人工智能与实体经济深度融合，支持传统产业优化升级，以云计算、大数据、人工智能为主导的商业环境正在重塑中国市场，5G技术、IoT等新兴产业及技术将带来新的变化以及新的空间。在这股以创新推动国家发展的大潮中，能源零售行业也将迎来新的变局。

站在全球视角下，我国企业信息化投入与整体发展水平的管理仍不平衡。目前，中国GDP占全球的比例达到15.8%，但中国本土企业的IT支出比占仅为3.7%，相对于美国等领先国家，我国企业数字化管理依然较为滞后；而随着产业互联网的发展，有望成为企业信息化的突破口，拉近中国与美国等领先国家的距离。对于大部分成品油零售终端而言，运营管理的信息化推进依然停留在纸质材料电子化的浅显水平，油品、非油、异业等业务单元之间的耦合度低，「数据孤岛」无法相互交流，CRM、ERP等数字化应用仍属于起步阶段，而在C端，不断丰富的互联网生态正在呼应车主越来越多元化的服务需求，加油站需要打通线上线下一体化通道形成“功能+体验+场景”以匹配不断演变的消费综合体验；加油站零售行业需要一股改变的中坚力量！

初心：我们能让这个传统行业变得更好

为了贯彻国家“互联网+智慧能源”的行动计划，喂车科技创始人兼CEO罗诣早在2015年创业之初，便首次在业内提出了“智慧油站”的创新理念：零售新时代，加油站必须回归到商业地产的零售本质，面向消费者，为消费者打造服务。那么如何回归商业地产本质，做好新零售呢？创始人罗诣如是解答：“在

当今这个完全变化、颠覆性创新的时代，我们要进行应对，其中的重要视角就是要彼此相连，智慧油站新零售的‘连接’是要获取、连接所有客户信息，这些信息的打通可以让油站知道哪些是新客户，哪些是老客户，哪些客户有流失，客户消费频次、消费属性又是什么；其次，油站应该是一个物联网系统，油站的各设备之间要形成连接；‘连接’是油站高效运营的基础。”

“第二点——‘体验’，体验非常关键，包括油站的营销体验、运营体验，同时智慧油站要通过智能化因素让这些体验实现专属定制，实现千人千策。”此外，还有线上线下的融合（OMO，Online-Merge-Offline），“本质是用好线上线下的流量，让这些流量能够形成社群，比如油站辐射的活动范围通过线上线下的融合形成一个社群，产生油站的粉丝，那么油站就可以在这个社群里做些不一样的事情，包括精准营销，全渠道的销售。”连接、体验、线上线下融合构成了智慧油站新零售的三个要素，是油站回归商业地产本质，做好运营效率提升的关键环节。

以前，欧美等发达国家的加油站建设、运营和发展模式，一直是国内加油站行业的风向标和引领者；我们更多的是模仿与跟随。但时至今日，受“建设创新型国家”的号召，加上国内整体互联网经济的深度影响和带动，以及包括喂车科技在内的整个加油站行业的一致努力，我们现在拥有了一个全面超越发达经济体加油站行业的契机。喂车科技致力于把前沿科技的强大基因和先进商业运营理念注入加油站零售这个传统行业，把中国的加油站打造成名副其实的新时代“智慧油站”，从而助力整个行业加速完成互联网时代进化和产业升级的使命。从这个初心出发，喂车车团队切实关注客户需求，即时响应客户需求，并不断努力创新去满足客户需求，潜心研究如何让加油站经营者更省心、更高效，潜心研究如何让中国车主服务更简单、快乐，性感起来。中国加油站变得更加智慧，中国的加油站行业也由追随者变为引领者。

艰苦奋斗磨砺五载，推进油站数字化转型

回到2015年，刚成立1年的喂车车在全国各个驻点城市推广基于微信生态



体系的加油站客户关系管理及营销系统，当时微信支付还是新鲜事物，对于当时的地推团队而言，市场认知与教化是主要的障碍，部分年纪较大的车主对微信支付需要绑定银行卡心存顾虑，并且早期的“互联网”公司大多迷恋依靠大资本砸钱跑马圈地来获得市场，依靠平台预存款疯狂集资再给车主返利的方式，在短期内圈粉无数，扩张迅速。随着市场的演变，淘汰了一波又一波“互联网公司”，喂车车始终保持能保持良好的业务态势，喂车人一直秉承的长期价值判断源自最朴素的思考：如何给行业带来真正的价值，帮助油站提升资产效率？捕捉到消费场景的数字化趋势愈发明显，喂车车在15年底在加油站行业率先推出智慧营销体系，包括提高加油站收银效率的专业支付系统-喂得快，利用AI解决油站营销难题的CRM系统-喂加加，实现差异化定价，摸索完善符合加油站经营属性的客户忠诚度管理计划，从拉新、留存、转化、促活给出一整套解决方案，利用券体系、积分体系、会员分级体系、差异化渠道价格体系等为油站提供上万种营销组合策略，以应对不同的营销场景需求，此外，对于智慧油站而言，具备IoT互联特性的零售管理系统是智慧油站新零售的基础配置，喂车车研发的喂油OS是一套高效并面向新零售的零售管理系统，相比传统油站的零售系统，喂油OS在性能、适配性、稳定性、灵活性和连接方面具有不可比拟的优势。基于云架构的喂油OS具有强大的数据运算能力，能够对接市面上所有的主流油机，且部署迅速，服务稳定，能够与CRM、营销引擎无缝对接，实现数据统一化。

对加油站零售领域而言，这个行业特有的业务逻辑以及零售模式需要更加精专的SAAS产品，通过技术穿透，将这个行业的痛点转化成增长点。超过100人的大中台，从产品到研发每周一叠代，即便是一个简单的券模块都支持超过100种以上的规则配置，比如可以对不同的油品，不同的用户标签，不同的时间及不同的价格设定不同的规则，并且可以跟其他的营销工具叠加，支持上万种营销玩法。

“发挥系统的价值，客户成功必不可少”

如果将系统跟工具必作一把枪，那用好枪的关键还是人，在喂车车合作的3000多家油站当中，如何最大限度的发挥系统的价值，让加油站客户会用并用好

SAAS 产品，喂车车专门成立客户成功团队，将来自壳牌、中石化、中石油以及优秀民营企业的运营人才组建 CS 团队，帮助加油站优化运营，流程搭建，人员管理，人才梯队建设，培训与考核。从研发、到上线实施、服务升级等，实现全生命周期管理。并且将喂车车在能源领域的实践为行业输出 Know-How，包括喂得宝咨询服务，“喂来新知”知识赋能平台，为加油站输出专业能力和场景匹配。

第一个故事：16 年 北京

“你们是搞智慧加油站的？那不是骗人的东西吗？”

在加油站 SAAS 领域发展的初期，由于行业的不规范，打着智慧油站的旗号挂羊头卖头肉的事情时有发生，比如号称可以给加油站带来流量的金融衍生服务，通过预充值的方式构筑第三方资金池，将平台资金走向的不可控风险嫁接给加油站，这段时间，面对市场的乱象丛生，喂车车始终坚持走困难但正确的道路，真正能帮助到油站的，是帮油站提高运营效率。

第二个故事：2017 年 江苏

“后台里这个数据是干嘛的，那这个呢”

江苏的一家客户，在上线喂车车的会员管理系统后，在后台的 KPI 仪表盘看到每个月都有一些客户流失，主动给喂车车委派的客户成功运营经理咨询，了解如何将这些车主重新召回，并且对每个车主对应的标签比如上次加油的时间，加油偏好，历史 30 天最大加油升数，消费趋势指数、忠诚指数，增长净值等等进行询问，这个数据是什么意思？那个数据代表什么含义？过去加油站业主只是每个月看一次财务报表，但现在几乎是每周甚至每天都会关注油站的会员消费数据，对很多上线了喂车车营销系统的油站而言，安排员工观看喂车车每个月的线上直播课程已经成为了工作例行日程。

第三个故事：2018 年 广州

“你们更专业，要不你们来帮我运营”



在 2018 年 5 月，“广州公平共营站”开业，同传统加油站相比，共营站投放喂车车更多的科技产品，包括基于智能图像识别技术的车牌无感支付，从加满油挂枪到付款完毕，只需三秒，同时包括 AP 探针、高清摄像头以及多媒体智能荧屏，实现车主从进站到出站各个交互节点的可视化分析，实时监控油站客流分布和客户画像，然后不断的执行、修正、优化业务系统。

做能源零售最“硬”的 crm 和效率系统

2016 年 7 月，国家发展改革委贯彻落实《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》推出《中国“互联网+”行动百佳实践案例》，这是对我国经济社会各领域与互联网融合创新发展的典型案例和实践经验所做的一次梳理和总结。喂车车作为能源领域唯一一家民营企业，成功入选智慧能源领域的典型实践案例。当年对于成立仅仅 2 年的喂车车，迅速在技术创新领域占领了一席之地，这本身就让很多中小企业深受鼓舞。那次的成功入选，不仅让喂车车投资方看到了石油流通行业细分领域的新蓝海，也增强了中小企业创业创新发展的信心。在国家务实推进“互联网+”行动的指引下，传统行业的技术革新与能效意识大大增强，通过持续进行创新实践，推动了全社会的创新热情。

2018 年，我国进一步更新成品油市场准入机制，取消了外资连锁加油站超过 30 家需中方控股的限制。这一条例的颁布在激活市场主体竞争意识、规范国内成品油零售市场标准上意义非凡，而市场背景的变化也让油品零售商们进一步认识到油站管理朝智慧、品牌、多元方向推进的必要，这一年，对于年仅 4 岁的喂车车而言，也是非常重要的一年。1 月跟西湖大学成立联合实验室，通过跨学科交叉合作，与基础学科再相遇，联合构建能源领域人工智能新蓝图。同年 5 月获得高德纳咨询公司评选的“2018 中国最具创新性和颠覆性年度供应商企业”，喂车车作为全球第一家专注于加油站数字化服务的企业入选。当被问及此次入选“Cool Vendors in Digital Disruption and Innovation in China,2018”时，喂车创始人兼 CEO 罗诣表示：Gartner 的研究与咨询服务一直被认为是客观技术思想领导的权威来源，每年发布的 Cool Vendors 是其知名报告，英特尔、联

合利华、思科等国际知名企业都曾入选。喂车科技此次能入选，这不仅仅是喂车车的企业荣誉，更意味着中国企业的自主创新科技已获得了国际上的关注与认可，未来喂车车将继续持开放创新的态度，为行业添砖加瓦。

2019年，喂车车进一步纵深化业务，强化了“技术+服务”双驱动策略，结合在技术、市场、运营、品牌等多个优势，陆续推出更丰富服务赋能型产品，知识赋能平台，为加油站持续导入定制化咨询服务以及专业能力。并在今年3月，作为美国麻省理工大学(MIT)EMBA中国实验室实践基地，入选MIT EMBA案例库；在今年5月份，荣获“2019年度中国品牌影响力年度品牌”荣誉称号，并先后跟湖南先导、山东石化、缘泰石油达成深度战略合作，进一步构建智慧油站共生态。

展望

能源领域是关系国计民生的行业，在政府“智能+”的号召下，智慧油站模式已成为中国加油站发展的一个大趋势，喂车科技将继续为加油站零售企业以“智能”赋能，为中国消费者走进小康生活，实现现代化提供更高品质、更智能、更高效的车主服务体验；喂车车将以更开放的姿态与合作伙伴共同携手，充分运用高科技优势，共同把握中国石油流通领域改革的契机，打造中国石油流通领域发展的新篇章。

深圳市喂车科技有限公司 供稿



北京市第一座五星级加油站的诞生

——记中国石化销售北京公司西便门加油站

“达标创星”工作是中石化加油站经营历史上的一次革命，是中国石化股份有限公司成立以后加油站管理上的一座里程碑，也是新中国成立之后第一次在全国范围内对加油站开展星级评定，对树立中国石化的形象，改善加油站的服务质量，提高加油站的管理水平起到了不可估量的历史作用。

中国石化北京石油分公司在全系统轰轰烈烈开展的达标创星工作中有着不平凡的经历。笔者也正是在这股大潮之中被推上了风口浪尖。

“临危受命”

1998年，北京市石油产品销售总公司正式上划到中国石化集团公司。

1999年，李毅中总经理向全系统发出“收购加油站，发展零售网络”的动员令，一场大规模网络发展建设的战役全面打响。

2000年，在加油站迅速扩张的前提下，如何加强加油站管理，提高加油站经营效益，树立中石化整体形象的问题摆上了日程。中石化销售公司集中了全系统加油站经营管理专家，起草了《加油站管理规范》和《达标创星管理办法》，并很快在全系统掀起“达标创星”的浪潮。天津、云南、湖南、深圳等一些省市公司走在了前面，取得了成效，做出了榜样。

当时我公司面临的客观形势是，在刚刚结束的销售公司北戴河加油站管理工作会议上，北京公司因动作迟缓，达标创星工作没有实足的进展而受到大会的批评；销售公司骆副经理驾车去京城加油站加油，看到的是加油员上穿跨篮背心，下穿大裤衩，脚登拖鞋加油的不雅形象，又是一通批评；加油站的工作人员对此并未引起足够重视，认为只要能加出油去，赢得效益就行了。困难的局面摆在眼前，与兄弟省市公司的差距，显而易见。这件事引起了市公司领导班子的高度重视，决定改变由业务处代管的形式，成立加油站管理办公室（后来演变为零售管

理处)。2000年7月份我被任命为该办公室主任,全面负责加油站的经营管理工作 and 达标创星工作,肩负起这一光荣而又艰巨的使命。郑国强经理代表领导班子,对我们提出的要求是:迅速扭转现状,力争走在全系统的前列。接受了任务,我心里沉甸甸的,真有点“临危受命”的感觉,可谓是“任重道远”。

天津取经

上任后的第一件事就是抽调60名加油站长和区县公司主管加油站的领导去天津石油公司学习取经。

天津石油公司领导非常重视,亲自接待介绍情况,并安排到气象台加油站进行实地参观,最后还安排到环路上观摩了新改造的加油站。

崭新的加油站形象、规范的加油站管理、整齐划一的员工着装、热情周到的服务让取经的一行人受到不同程度的教育。

天外有天。天津北京相距一百多公里,同是兄弟省市公司却有着这么大的差距,事实给了我们一个很大的启示,固步自封是没有前途的,必须敞开视野,向先进学习,知耻而后勇,要承认自己的不足。

天津之行让大家打开了眼界,在思想上开始有了震动。

专家会诊

天津之行为我们敲响了警钟,我们确有差距。但想真正让人们心服口服地找到具体差距,光靠“走马观花”式的参观是不深刻的。于是,我们主动到销售公司请专家组来我公司检查,进行会诊,帮我们找出问题。此举得到销售公司企管处领导的支持,立即从云南、湖南、天津、上海请来专家,对市公司当时认为管理最好的三座加油站按照达标创星的管理办法进行测评。

测评结束后,马上召集各区县公司领导、零管科长、加油站站长集体听取专家组的反馈。

专家们按照达标创星的要求,逐项逐条的反馈,清清楚楚告诉你,哪一款不符合规定;同时,对存在的问题逐条提出明确整改意见;销售公司企管处领导



还就北京公司整体情况做了讲评。专家的反馈，针针见血；领导的讲评，句句在理。讲得大家浑身冒汗感到震惊，我们认为最好的三座站，仍然还存在这么多的不足，达标只是将就，创星根本不够资格，真是没想到。

此次专家会诊是一剂良药，让大家如梦初醒、茅塞顿开，从心里真正感到是落伍了，再不奋起直追是不行了。

此次专家会诊是一把烈火，让每个加油站管理人员看到了光明，燃起重振雄风的决心。

集中培训

趁热打铁，我们报请公司领导批准开始进行集中培训。

我们深知，有了奋起直追、重振雄风的决心只是第一步，要想打翻身仗必须从基础抓起，从《加油站管理规范》的培训做起，让每个站长、每个加油员都熟知《规范》和《达标创星》的要求，这样才能从我做起。

对全公司的加油站站长分三批进行集中培训。培训严格以学《加油站管理规范》原文为主，学习、讲解、考试逐一过关，就连年过半百的劳模站长华西良也不例外。同时把规范的条文落实到具体操作上，让《规定》成为行动。培训后期将学员拉到加油站现场操练，一遍一遍喊练服务用语，一招一式演练指挥手式，一步一步实践加油动作。

通过严格的培训考核，加油站站长成了第一批合格的加油员，也为全公司的培训工作培养了第一批小教员，他们像火种一样传到了每个油站，一个全公司“学习规范、达标创星”的热潮就此兴起。

油站改造

软件下完功夫，马不停蹄地开展加油站的硬件改造。北京的加油站，建站较早，格调陈旧，设备老化；收购的加油站，各自为政，形式不一，极不规范，既跟不上国民经济形势的发展，又不统一、不符合“加油站管理规范的要求”，不仅影响中石化形象，还难于提高出库量增加效益。

在王文联副经理直接指挥下，首先请专人设计了加油站各部位的效果图。设计图纸在中石化形象的基本要求前提下，进行了全面创新设计，从罩棚到立柱，从营业用房到泵岛摆布，从标示牌的安放到物价招牌的设置，从档案柜的内容到原材料的选用，绘制了甲、乙、丙三套标准设计手册，大大提高了油站改造的计划性、规范性，让首都加油站的改造工作迈上了一个新台阶。

其次，选择试点油站。与创星评星紧密结合在一起，制订分期分批改造计划，把有限的资金充分利用起来，确保改造一座，达标一座；改造一座，出库量提高一座。

第三，市公司与区县公司密切配合。基层改造积极性和市公司统一把关有机的拴在一起，既能推进速度，又能确保质量，收到了非常好的效果。

西便门加油站的改造就是一个典型的范例。

评定五星

在经过紧锣密鼓地筹备工作之后，公司决定呈报第一座五星级加油站评定申请。通过当时零售公司的不懈努力，西便门加油站被选中作为第一座五星级加油站的呈报对象。

改造后的西便门加油站，旧貌换新颜。始建于1962年，占地面积800平方米，日出库量27.5吨的西便门加油站，经翻新改造成为占地1500平方米，日出库量为60吨的北京市第一座绿色环保型、具有二级油气回收系统的现代化加油站。

具有“中国石化”鲜明特色的罩棚给人耳目一新的强烈视觉冲击；色彩鲜艳的进出口标识，犹如一张张笑脸欢迎顾客的光临；醒目的警示标志，提醒客户和员工时刻注意维护油站的安全；整洁、干净的油站环境，让加油顾客流连忘返；各类服务项目更让顾客一进加油站就有一种“宾至如归”的温馨感觉；帐表册填写认真准确，规章制度完整无缺，档案资料齐全有序，给人留下了“管理到位”的突出印象。经过严格的打分测评，评审组的专家一致投下了评为五星级加油站的赞同意见。经中石化销售公司批准，西便门加油站作为北京石油公司历史上第一座五星级加油站正式诞生了，成为当时全系统仅有的几座五星级加油站之一，



受到全社会的普遍关注。

第一座五星级加油站的诞生，不仅仅是西便门加油站的光荣，更重要的是它标示着北京市石油公司加油站管理工作已经突破了旧理念的束缚，走上了规范管理的正轨，在中国石化系统内开始了新生。在销售公司的正确领导下通过公司上下的共同努力在很短的时间内，共评出五星级加油站 6 座，四星级加油站 10 座，三星级加油站 30 座，向着更加美好的未来前进！

北京市石油流通行业协会 供稿

光荣与梦想

——记北京丰辰加油站董事长李莉

随着我国改革开放的不断深入，优秀的民营企业风起云涌，在创造财富、助力经济发展的同时，也为社会稳定、创造就业机会、依法纳税贡献着力量。北京丰辰加油站就是在改革开放的大潮中应运而生。20年来，丰辰始终坚持党建引领的政治方向，秉承经济效益与社会效益共同发展的理念，以敢为人先的智慧和逢山开路遇水架桥的志气，筚路蓝缕，开拓创新，不断超越自我，走出了企业与员工共同发展的双赢之路，成为首都众多民营油企中一颗熠熠生辉的明星。

改革开放洪流的弄潮者

1997年，丰辰创业者开始筹建加油站。当时租了一个20多平方米的小屋作为办公室，每天往来于政府各部门之间，跑立项、跑规划、跑设计，反复商讨建设方案，跑水、电、市政、通信、交通、环保等部门取得审批手续和技术支持。坐地铁，打小面的，吃1.5元一笼的小笼包，每天早上6点出发，晚上11:30到家，抛家舍业，忧心忡忡，开始了丰辰艰苦卓绝的创业历程。每个环节都历经磨难，汗水伴着泪水，委屈就着苦涩。或遭到拒绝，或顶着家人的反对，报着“明知不可为而为之”的决心，创业者一边靠着微薄的收入苦苦支撑，维系生存；一边冷静思考，积蓄力量，瞄准目标，不断冲锋，历经千辛万苦和艰难险阻，丰辰创业者的辛勤努力没有徒劳，终于取得了首次创业成功。1999年8月12日，丰辰在北京海淀区四季青杏石口路建起了第一座加油站；2000年12月27日，丰辰在北京石景山区鲁谷东街建起了第二座加油站；2002年2月6日，丰辰在北京海淀区闵庄路建起了第三座加油站。丰辰创业者审时度势，牢牢抓住时代发展的机遇，在改革开放的洪流中奋力拼搏，克服了资金、技术、人才等诸多困难，在各级政府部门的严格审批、监管中，取得了《成品油零售许可证》、《危险化学品经营许可证》，从此成为首都民营油企方阵中的光荣一员，开启了成品油零售连锁经



营的发展模式。丰辰是创业者追梦开始的地方，也是创业者为理想而奔跑的起点。

依法诚信经营的自律者

依法经营，平等竞争，信守合同，共谋双赢，是做企业的根本。丰辰在 20 年的风雨历程中，既遭遇过非典带来的寒冬，也经历过还贷的压力；既遇到过 2005 年批零倒挂的亏损，也经受过市场激烈竞争带来的萧条。但是丰辰创业者始终树立坚定的信念，合法诚信经营，信守合同，既不违规违法，也绝不坑害合作伙伴，更不会欺骗消费者，以积极阳光的心态迎接困难挑战，迈过了一道又一道的坎坷，化解了一次又一次的危机，最终迎来了迅跑的时刻。丰辰以诚信经营、依法纳税书写了以人为本、服务民众、回报社会的诚信史，丰辰的骄人业绩可圈可点，在业内有口皆碑。

自 1999 年创业至今，丰辰从 3 人起家，发展为 800 余人的企业。从资产总额 233 万元，发展到现在 5000 万元，20 年累计销售额总额 232468 万元。20 年累计纳税约 4680 万元，累计为员工发放工资 4270 万元，累计为员工上五险 755 万元。2009 年至 2012 年，丰辰迎来了油品销售的辉煌时期，鲁谷站、杏石口站创两个万吨级油站，丰辰员工的工资翻了四番。

从此，丰辰走上了无贷款无外债的强劲发展时期。这组数字足以证明丰辰人所创造的经济效益和社会价值，足以彰显民营油企的铁肩与道义！

应用高新技术的领跑者

随着科技的进步，新技术、新工艺、新型材料、新型加油管理模块在加油站建设中被广泛应用，为加油站实现本质安全提供了坚实的保障。早在 1999 年建站初期，丰辰就铺设了油气回收管道，恰好 2008 年迎奥运前夕，北京市政府要求加油站上油气回收系统时，丰辰便很顺利的完成了油气回收设备的安装。原北京市安监局要求长安街沿线、四环路以内的加油站全部加装阻隔防爆装置，丰辰鲁谷站和杏石口站都在加装红线的边缘，可以不装。但是丰辰领导站在讲政治的高度考虑问题，毅然决定停业、洗罐、加装阻隔防爆装置！虽然企业停业，造

成了经济损失，但为确保2008年奥运会的绝对安全，为树立良好的大国形象，做出了自己应有的贡献！

2016年，北京市政府相关业务部门联合发文，要求对全市1000余座加油站进行双油罐、双油管路的全面改造，丰辰积极响应首当其冲，主动联系设计部门，建设单位、市专家组成员，为丰辰“贯标改造”诊断把脉，所有管线、油罐全部采用高标准、高规格的技术和材料。比如光纤铺设、网络联通、IC卡卡机联动、油气回收、油气在线监测、三次油气回收装置、电气火灾报警、一键急停、防溢报警、防渗漏报警、防雷装置、阻隔防爆装置、静电释放装置、电话报警装置、高清监控等等，这些高科技的应用使加油站的环保、安全、内保等措施更加完善，整体管理提升了一个档次。丰辰三个加油站分别于2017年4月28日、2017年7月1日、2017年10月30日提前完成了改造任务，总投资1000余万元。

培养人才的知心者

年轻人从四面八方汇集到丰辰，怀着梦想和希望，丰辰对员工从思想上培养，从生活上关心，更是提供一切可能的机会让员工学习上进。

多年来，有1人保送并取得市委党校工商管理学硕士研究生学历，有8人取得了大学本科学历，有12人取得了大专学历，有6人取得电工证、有50人取得驾驶证、有1人考取了注册安全工程师职称，有2人取得了助理会计师职称，有11人取得会计证，有167人次取得岗位安全资格证书。为鼓励员工积极进取，持续学习，不断提升自身素质，2017年我们为取得大专以上学历的员工每人奖励1000元助学补助，为10人申请上级工会继续教育助学补助1.2万元。丰辰通过“争创万元”职工活动、通过“达标评优”活动、通过主题演讲知识竞赛等活动，为年轻人提供建功立业的舞台，涌现出销售状元张佰胜、优秀班长邓佳贺、服务之星郭春华等为代表的一大批敬业忠诚的员工。企业培养的这些人，留在丰辰成为骨干，走出丰辰成为新的创造者。

坚持党建引领的践行者

丰辰的创业者是在党的培养下成长起来的年轻干部，1992年下海经商后依



然铭记党的培养之恩。在丰辰成立之初，就主动联系上级党委于2000年6月成立了党支部。20年来，始终坚持党建引领企业发展，党建带动团建、工会建设的工作思路。一是抓好支部班子建设。丰辰设有一个党支部，在油站和机关建立了四个党小组，确保党支部的各项工作能及时有效地落实到末端。严格落实“三会一课”制度，开好支委会、党小组会和党员大会，过好民主生活会、民主评议党员等组织生活。20年来，讲党课百余场，如《革命理想高于天》、《甘为历史的铺路人》、《特殊的党费》、《历史不会隔过任何一代人》等等，都取得了很好的反响。二是抓好党员队伍建设。20年间，先后发展13名优秀团员入党。为党员过政治生日，重温入党誓、每年组织“共产党员献爱心”活动。曾远赴丹东抗美援朝纪念馆缅怀先烈；去山西大寨忆苦思甜；去贵州遵义会议遗址坚定信念；前往贝家花园重温党史……，党日活动组织的丰富多彩，党员既坚定了信念，又陶冶了情操。丰辰把优秀的党员都推上了管理岗位和一线重要岗位，如站长、财务主管、部门经理等都是由党员承担责任，让党员有施展才能的舞台，有建功立业的机会，党员先锋模范作用发挥明显。三是抓好思想政治建设。抓好一年一度的主题教育活动，特别是今年的“不忘初心，牢记使命”主题教育，从动员部署，领导辅导授课，党员讨论，问题查摆，措施制定，一步一个脚印，做到了抓铁留痕，踏石留印。教育中，注重搞好配合活动的开展，如组织党员骨干前往大庆油田，学习老一代石油人，艰苦奋斗的精神；前往西柏坡，进行爱党爱国主义教育；前往贵州参观学习茅台酒厂先进的质量管理经验。在企业中营造了“先进有地位，创优有待遇，学习有榜样，竞争有目标”的浓厚氛围。

正是党的基层组织建设扎实、工作落实，丰辰在20年中，守住初心，勇担使命，查找差距，狠抓落实。党员与员工守望相助，共谋双赢。

艰难困苦，玉汝于成！

20年来，在党的政策的指引下，在政府职能部门的指导下，员工与企业风雨同舟，乐业奉献，丰辰走出了一条党建引领、以人为本、经营育人、服务社会、报效国家的民营油企发展之路。20年来，丰辰从白手起家到现在的初俱规模，创建了“忠诚、负责、勤奋、敬业”的八字精神和“四优”品牌：即优质的油品、

优良的服务、优美的环境、优秀的团队。丰辰以独特的“家”文化带动了全体员工共同奋斗、共同致富！

20年，开拓创新，砥砺前行；20年，披荆斩棘，浴火重生；20年，感天动地，英雄辈出；20年，优秀的事迹数不清，奋斗的赞歌唱不尽！

回首丰辰20年的光辉历程，梦想一步步实现，希望永远在我们心中。“梦想和希望”让我们心中始终有光明，我们比谁都相信努力奋斗的意义。“理想和信仰”使我们拥有无处不在的坚定、自信和强大。那些考验过、阻碍过我们的困难、危险和风险，让我们变得更加强大。那些流过的泪，受过的委屈，走过的坎坷，最终成为丰辰发展的精神财富和文化积淀。

今天我们借着《首都石油》的专刊，分享丰辰20年的奋斗荣耀，希望与同行共同回忆那奋斗的年代！再次感谢中石化、中石油领导的大力支持，感谢石油流通行业协会的鼎力相助！

党中央对民营企业的发展非常重视，习主席在不同的场合，多次斩钉截铁的强调“三个没有变”，要求相关部门落实“六项措施”，帮助民营企业解决发展瓶颈，走出困境，这是对我们民营企业的莫大鼓舞和鞭策，也给民营企业吃了一颗定心丸。

使命在肩，奋斗有我！

丰辰下一个20年，正赶上中华民族伟大复兴的绝好时期。我们生逢其时，何其幸也！丰辰重整行装再出发，将更加坚定地高举中国特色社会主义的伟大旗帜，自觉做习近平新时代中国特色社会主义思想坚定信仰者和忠实践行者。更好地服务社会、服务人民，努力提高员工的幸福感、获得感和安全感，再创丰辰的辉煌！

北京丰辰加油站 供稿



后记

金秋硕果，献礼国庆。

我们集萃了中国石油流通领域 70 个优秀的故事编撰成册，向新中国 70 年华诞献礼。

在编写的过程中，我们被每一个故事深深地打动着，熏陶着，影响着。我们能够感受到故事里每一个主人翁敢闯敢拼、勇于奉献的形象鲜活于纸上。他们的事迹在一个企业、一个地区广为流传；他们的精神在整个行业里明亮璀璨……

这些可爱可敬的人和事，就发生在我们的身边，就发生在我们的企业里，就发生在石油流通的大家庭里。我们非常感谢中国石油天然气股份有限公司销售分公司、中国石化销售股份有限公司、中海石油炼化有限责任公司、中化石油销售有限公司、中国航空油料有限责任公司、中国船舶燃料有限责任公司、山东高速信联支付有限公司、河南大桥石化集团有限公司、国通石油储油卡科技有限公司、河南中太石化有限责任公司、浙江金帝石化能源有限公司、深圳市喂车科技有限公司、轩渝石油销售有限公司、北京市石油流通行业协会等单位给予本次编撰的大力支持，是你们赋予这个作品的丰富与厚重，是你们让大家领略到了石油流通领域里的这份奋进与精彩。

70 年的行业发展是一条长河，我们有幸汲取了 70 朵绚丽的浪花，以此作为奉献给伟大祖国的礼物。由于时间的原因，编撰过程中难免会有不足之处，望大家谅解。

故事还在继续，奋进永不停歇……

编写组

二〇一九年八月