回望云横秦岭处 宝石花开动古城

——中石油陕西销售公司创新发展纪实

□ 李倩 强红利 石浩

这里是陕西，有着悠久历史积淀的秦砖汉瓦；

这里是陕西，有着厚重文化敲响的晨钟暮鼓；

这里是陕西，有着被越来越多人关注的新鲜气息。

在这里，曾经驻扎的都已化作浩瀚史书中的星光熠熠；也是在这里，“宝石花”深根叶茂、朵朵绽放，给古城平添一份别样的美丽。中石油陕西销售公司就是其中的佼佼者。

“在创新发展的进程中，我们不忘初心，攻坚克难；在改革创新、二次创业的新征程中，我们矢志不渝、锐意进取，续写属于陕西销售的新篇章。”在采访中，陕西销售公司党委书记杨子清对笔者这样说。

在云横秦岭处，宝石花绚丽开放，赢得满堂喝彩。

质为先 “花”需根深

何为质？

对于销售企业来说，就是保证每一滴成品油的质量。

根深才可得花香。陕西销售公司坚持以质取胜、以量求信，加强采购入库管理，每一滴油都是他们对客户的承诺。

每年临近“两会”及“3·15”，陕西销售公司的领导班子都异常忙碌。2月初，公司就已经将质量和安全环保工作提前作了安排部署。

各加油站对地罐含有水杂情况进行全面检查，确保加油站储存保管环节中油品质量合格；安排质检中心油品质量快速检测车和2个质检分中心于3月15日前对全省所属站点内开展一次覆盖率不小于50%的油品质量计量专项抽查，确保销售油品质量合格和计量准确。

笔者还发现，陕西销售公司还为此在加油站开展了专项监督检查和油品抽检，特别是对城区中心站、高销量站、高速路站及景区站等重点区域内的加油站检查覆盖率不小于90%，所属油库必须100%全覆盖检查，通过监督检查强化责任落实，以“问题导向”为原则指导工作改进。

有了过程质量保障和诚信经营承诺，陕西销售还加强采购入库环节质量管理。

据了解，陕西销售所属油库严格遵照入库油品质量检验要求和程序，在必检分析化验项目全部合格后再进行油品入库接卸操作，严格把控到站油品的质量检验，确保油品质量合格。

“严把油品入库质量关，既是确保油品质量合格的第一步，也是最重要的关键节点。”汉中分公司勉县片区和泰加油站经理周立波对于质量也有自己的理解。

在特殊时期，周立波带领加油站员工严格执行逐车、逐仓检测的要求，通过观察水杂、计量密度、检测甲醇等方法，确保查验合格后接卸入库，同时留存接卸油品油样，保证质量可控及其可追溯性。

运输和接卸环节的油品数质量监管也不容小觑。

据了解，陕西销售联合负责油品配送的运输公司共同加强运输车辆和运输过程的监管，严格落实专车专仓专用。当确实需要更换运输油品时，按规定清洗车辆油罐后再换装油品，杜绝混油情况的发生。在储运环节如有违规情况，加油站将拒绝接收到站油品入库，并由分公司与运输车队组成联合调查组，对违规情况展开调查，严肃追责。

值得一提的是，陕西销售不断加强运输过程和接卸环节油品数质量监管，鼓励全体员工举报偷盗油品、掺杂使假及以次充好的违法行为。同时对举报偷盗油品线索的人员予以奖励，对参与偷盗油品的人员，一律移交公安机关处理。

把控质量、优化管理并不是一蹴而就的。陕西销售总经理李长安坦言陕西销售之前也走了不少弯路：“通过完善梳理制度强化考核，充分利用好信息化管控手段，加大监管力度理清流程之后，油品损溢管控水平得到有效的改善。”

正是在成品油运输上做到严格管控，才保证了陕西销售油品质量安全，消除了敏感时期的安全隐患。

“汽柴油质量的好坏不仅关系到车辆和车主安全，还会对环境产生直接影响。鉴定油品合格后，才能对外向消费者供应。”在西安销售分公司的化验员田敏看来，只有确保每一个环节都准确无误，最终才能保证注入消费者油箱的每一滴油都保质保量。

作为西安地区成品油流通领域的主力军，陕西销售西安分公司始终以“做最受信赖的油品供应服务商”为发展理念，加强油品数质量管理。

西安销售分公司坚持“品质一丝不苟、数量分毫不差、服务无微不至”的质量理念，严把油品数质量关，坚持为社会提供品质优良的清洁油品。

在油品采购、运输、储存、销售环节层层监控、步步把关，确保销售的每一滴成品油质量可靠、数量准确，努力为广大消费者提供优质服务；在采购环节，实行统一配置，从源头上控制和保证了油品品质；在运输环节，采取油罐车各进出口铅封、加装GPS定位系统、相关职能部门派专人在公路监督稽查等措施动态管控；在销售环节，执行引车入位、导除静电、核对油品、查验铅封、油品计量、质量检验、卸油监护、加油站样品管理等一系列加油站接卸规程管理，确保进入油站库罐的油品数质量。

陕西销售连续6年荣获顾客满意度测评全省同行业第一

杨普创新工作室

每一滴油都是承诺

服务，一丝不苟

“三夏”绿色通道

陕西销售公司爱心驿站公益项目启动

同时，为了保证油品数量准确，要求加油站定期检查加油机内部铅封是否完好；每月对加油机流量计根据国家2级标准量器进行自校；政府有关部门每半年对加油机进行半年国家强检校验，并出具加油机流量计合格证书。

新取胜 “花”在立异

何为新？

在陕西销售公司看来，就是在发展中不拘一格，勇于实践。

删繁就简三秋树，标新立异二月花。陕西销售公司用创新加速成果转化，助推企业向前迈进。

比如说，这里有个这样的创新工作室。

在西安销售分公司的一线员工中，35岁以下青年员工占到58%，他们不仅思想活跃，而且有着丰富的一线实践经验。为了激发青工创新热情，广泛收集青工创新成果，并有效将研究成果应用于工作实践，助推经营管理，分公司成立了以年轻优秀加油站经理杨普命名的杨普创新工作室。

创新工作室成立后，西安销售分公司鼓励工作室成员结合加油站实际工作，从经营、管理、安全等各个角度设立有新意、有效果、易推广的项目课题，积极探索研究解决方案。

遵循“成熟一项、启动一项、推广一项”的原则，工作室严把课题立项质量关，确保课题研究水平。经过论证准予立项的课题，由课题项目负责人主持，项目有关人员参加，对课题项目进行分析，提出解决思路、方案、方法，对项目成果进行评价、充实、完善，让工作室充分发挥“造血”功能。

除此之外，西安销售分公司还从细微处着眼、在细小处用心，以开展“金点子”活动、向基层下达创新任务指标为突破口，着力挖掘有成果、可优化的小创新、小发明，并通过创新成果简报的形式，对优秀课题进行重点宣传、推广。自成立至今，工作室已收集创新项目20项。对员工提报的“金点子”，依据可推广范围分为公司级、片区级、加油站级，分别给予适当奖励，并授予申报人“工匠奖牌”。

“我们开展创新活动，最终是要将创新成果引入工作实践，实现创效最大化，把工作室打造成技术成果转化的孵化器、企业管理创新的助推器。”西安销售分公司党委书记杨颖表达出成立工作室的初衷。

从创新到成果转化，从思路到方法，和创新工作室有着同样路径的还有陕西销售公司的安全管理创新之路。

“防范卸油操作风险，首先要作业准备充分……”不久前，陕西销售纪委书记张智慧在公司视频工作例会开始前，通过PPT讲解的形式作了题为《卸油操作风险及防范措施》的安全经验分享。会议结束后，又通过公司门户网站、HSE信息系统平台等向库站一线延伸分享。

像这样的分享，陕西销售已经坚持了一年，共开展了19次，加油站双层罐改造、临时用电、高处作业等现场施工安全防范更是反复提及。

陕西销售公司牢固树立“发展绝不能以牺牲安全为代价”的红线意识，深刻认识集团公司设立“四条红线”的重要警示意义，把安全生产“四条红线”贯穿于生产经营工作中，科学合理安排生产经营任务和施工作业计划，规范工作流程，强化工程管理。

“在对加油站检查中发现，施工监管不到位……”这是一次月度工作例会上，加油站管理部门的工作通报。业务部门主动管安全，在如今的陕西销售，已经成为常态。

陕西销售公司建立健全“党政同责、一岗双责、齐抓共管”的安全环保责任体系，推进安全环保管理模式转变，实现安全部门管理安全向业务部门管理安全转变，事故驱动管理向风险驱动管理转变，自上而下的强制管理向自下而上的自主管理转变。

笔者在采访中了解到，6月上旬，安康分公司对油库、运营加油站、施工工地进行了专项隐患排查，对存在安全隐患的单位，启动了问责机制，责令负责人限期整改。而像这样的专项排查，仅今年上半年，陕西销售已经组织了20多次。

如果以上所有的创新举措都称之为“治标”的话，那么治本之术便是让员工了解安全知识，从思想与行动上重视安全。

6月12日，一场别开生面的安全警示教育及用电安全知识培训视频会议，吸引了700多名员工在主会场和分会场参加学习。陕西省电力职工培训中心培训师储立波，从安全工作概述、低压用电安全要点、高压设备保护等3个方面对用电安全进行了系统培训。

一名基层站经理感慨地说：“用电安全也有那么多门道，给我们今后工作提了个醒。”

心为媒 “花”犹繁茂

心所向，行必至。

陕西销售公司以党建为媒介，坚持弘扬正气，聚力创新“石油梦”，让宝石花在三秦大地上葳蕤生姿。

在陕西销售公司，行政干部主动抓党建似乎已经成为一种常态。这一可喜局面，得益于公司党委从落实党建责任入手，构建明责、履责、考责“三位一体”责任链条，推动党建责任上肩上手、任务落地见效。

重业务轻党建，历来是困扰基层党建工作的难题。陕西销售公司党委在调研中发现后，十八大以来，各级党员干部落实从严治党的主动性显著增强。但党建任务不够具体、责任不够明晰，让不少行政干部不清楚自己到底有哪些责任、应该怎样抓落实。

为此，陕西销售公司党委紧扣全年重点工作，广泛征求意见，做好顶层设计。在2018年《党的建设工作目标责任书》中，公司党委根据党的十九大报告精神，结合改革发展实际，从政治建设、党的建设责任制落实、思想建设、组织建设、制度建设、纪律建设等12个方面，将党建责任内容细化为实实在在、量化可控的具体工作任务，为领导干部落实党建责任和“一岗双责”提供了可操作的履职手册，推动党建工作由软任务向硬指标转变。

为避免“沙滩流水不到头”的问题，陕西销售制定并落实《党委成员分工责任清单》，把党建责任分解到党委、党委书记、分管领导和其他班子成员，形成了“党组织不松手、书记不甩手、班子成员不缩手”的党建工作责任链条。每年年初，从公司党政正职与副职开始，到党（总）支部与党员，层层签订《党的建设工作目标责任书》，将党建责任的压力传导到“神经末梢”和“工作一线”。

进入6月份，陕西销售分公司接连召开党建联席会议、党建碰头会，党委书记、纪委书记、党群各部门参加。翻开公司党委办公室月度工作安排表，这样的例会制度，陕西销售公司已经坚持了一年。仅去年，就召开党建联席会议、党建碰头会议25次，安排部署党建工作234项。

为推进责任落地，公司成立党建工作领导小组，每半年召开1次党建工作会议，建立党建联席会议、党建碰头会制度，解决“各个阶段干什么、怎么干”的问题。按照“一部一区一支部”的党支部设置基本模式，设置党总支20个，党支部219个，解决“谁来干”的问题。着重在干部的培训上下功夫，每年举办中层干部培训班、党支部书记培训班，解决“不会干”的问题。

制度落地，责任才能生根。陕西销售着力抓好党建工作制度体系建设，下发了《深化党的建设制度改革实施方案》，确定了135项制度建设规划，推动责任靠制度落实、工作靠制度推动、行为靠制度约束、成效靠制度保证。

党建亦要求实。

“2017年共扣除相关单位工资总额122万元，对考核排名靠后的单位党政主要领导进行警示约谈，对公司分管领导发送了提醒函”。陕西销售公司2018年党委工作报告中的这句话，透露出了公司从严考核、从严问责的鲜明决心。

落实党建责任，既要明确“干什么”“怎么干”，更要明确“干不好怎么办”，以严肃问责倒逼责任落实。

为此，陕西销售公司党委探索建立了以“经营工作绩效百分制、党建工作绩效百分制双百考核；经营工作考核占业绩权重70%，党建工作考核占业绩权重30%”的“双百复合”机制。制定了《绩效考核实施意见》，将党的建设责任制考核纳入绩效考核之中，占绩效考核权重的30%及分公司正职领导考核权重的30%，并在职代会上进行发布。

公司成立由党群各部门组成的党建工作考评小组，每季度联合开展一次党建工作目标责任考核。有效地激发了各级党组织落实党建责任的动力，使各级党组织的职能作用发挥从理论变为实践、从隐性变为显性、从弹性变为刚性。

情暖心 “花”有余香

情真意切，犹许人玫瑰，仍有余香。

陕西销售公司始终将履行社会责任当做自己的使命，无论是公益事业、绿色发展还是精准扶贫，他们都努力做到最好，让这朵“宝石花”香气袭人。

6月8日，陕西销售举办的“爱心驿站”公益项目西安分公司大庆路加油站正式启动。

据了解，此次“爱心驿站”公益活动是陕西销售继去年“走进秦岭”公益活动后又一重大公益活动，以加油站为服务窗口，主要有环卫工人温暖服务、走失儿童临时救助、爱心应急专用通道、捐赠书籍文化扶贫四项内容。活动首批选出了西安、咸阳、渭南、宝鸡、铜川的50座加油站，建立“爱心驿站”，将为环卫工人温暖服务，为他们提供洗手间、微波炉、空调房、热水等，让环卫工人能在第一时间吃上热饭，喝上热水，使他们能有个避暑避寒的休息场所。

“爱心驿站”还为走失儿童提供临时救助，为走失儿童提供用餐、休息等帮助，第一时间安顿好他们，避免再次发生意外。同时，陕西销售在加油站将设立爱心应急专用通道，为抢险救灾、应急维修、三夏抢收、送考车辆优先加油。在今年高考中，各分公司举行的“爱心助考”用实际行动帮助考生和家长，受到社会各界的广泛好评。

陕西销售公司所做的暖心事还不止这些。

在今年夏收秋播的农忙季里，陕西销售公司为确保“三夏”期间农机作业用油市场供应，提前部署、及早行动，全力做好“三夏”期间油品销售和服务工作，为全省农业生产保驾护航。

陕西的宝鸡地区地处关中平原，有多半以上的片区是农业大县。宝鸡分公司因地制宜，在各加油站持续开展“六进”活动，以各自加油站商圈为主，走街串巷做宣传，在田间地头、乡村路上、集市街道等处都能看到加油站员工的身影。“三夏”期间，宝鸡分公司12辆危运车队齐出动，来回穿梭于田间地头，已向农机用户送油230吨，为农民兄弟们用油提供方便。

被老百姓津津乐道的贴心服务还有很多：在加油站，他们为农机手设立休息室；为收割小麦的农机车辆开辟“三夏绿色通道”；在重点区域加油站设立“农机加油专用机位”……

他们还为农机客户准备了开水、绿豆汤等降温品。针对农机手一般在晚上集中加油的情况，免费为其提供站内床垫香皂等基本生活物品。便利店货架专门摆出商品为农机手提供，准备了麻花、面包等方便食用的商品。同时为外地“麦客”提供就近住宿和吃饭的联系方式，让他们也能够体会到中石油对“麦客”们的关心。

要说到情谊暖心，家住榆林的杨润升可是有话说。

45岁杨润升是村里的贫困户，他因为常年操劳，看上去像60多岁老人。他妻子因为早年的手术留下后遗症，患有间接性的精神疾病，16岁的儿子患先天性疾病做过6次手术，整个家庭靠他一人维持生计，生活过得很艰难。

恰巧，杨润升的情况被前来开展驻村联户扶贫的榆林分公司党委书记付好强知晓。一行人来到贫困户杨润升家，只见房子刚刚修缮，门窗却并未安装。此时北方的天气已然转冷，寒冷的冬天也即将到来，没有门窗，怎么抵挡严寒？付好强颇感心酸。扶贫队了解完情况，决定资助6000元，在寒冬来临前给杨润升家安装了优质门窗。

杨润升的儿子目前一直靠药物维持控制病情，每两个月就得做一次复查治疗，医疗药物费用一次就需要2000多元。付好强个人拿出200元慰问金，并送上了粮油等生活用品，鼓励杨润升树立生活信心。

“虽然冬季天气寒冷，可榆林分公司给我们送来煤炭，家里暖和心里热乎，村里人都很感激。扶贫干部牵挂着我们，我们脱贫更有信心。”在感激之余，杨润升还透露了好消息：在榆林分公司的帮扶下，他家和村里其他贫困户入股了光伏发电项目，以后他们也可以分红了。