



## 奋斗百年路 启航新征程

### 100名优秀共产党员风采

新星公司地热公司副总经理  
魏黎军

金陵石化炼油一部党总支书记 杨伯彦

云南曲靖石油麒麟交通加油站  
站长 张连琼

## 攻坚啃硬的“排头兵”



人物名片16

“小工厂要有大作为”“直供气定能降成本”——不管工作多忙多累,下班后他都会梳理一天的工作心得,思考不足、补齐短板、总结经验,谋划下一步工作。十年下来,魏黎军记录了好几大本工作笔记。经过十年的沉淀和积累,他的市场开拓和企业管理能力得到显著提升。

从人力资源专业转到新能源业务工作,新星公司地热公司副总经理魏黎军着重训练自己对市场形势的研判与经营发展的谋划能力,奋力拼搏在新能源开发一线,争当攻坚啃硬的“排头兵”。2020年,魏黎军获“集团公司优秀共产党员”荣誉称号。

孙 锦 贺宇慧 崔 奎

从新星公司机关到基层一线,有多远? 2009年,刚从中国人民大学毕业入职新星公司人力资源处的硕士研究生魏黎军还答不上来。

但2011年,入职两年的他第一个响应公司到基层实岗锻炼的号召,一头扎进新能源事业的前线,一待就是十年。这十年间,他从陕西到东北,从山西到河北,在一线摸爬滚打,攻坚啃硬站排头,足迹遍布了北方大地。

这十年间,他先后经历过9个工作岗位。不论工作地域和工作岗位如何变换,他都以昂扬的姿态、饱满的精神,迎接新的挑战。

从人力资源专业转到新能源业务工作,一点也不轻松,魏黎军在全面系统学习专业知识的同时,着重训练自己对市场形势的研判和经营发展的谋划能力。不管工作多忙多累,下班后都会梳理一天的工作心得,总结经验,谋划下一步工作。十年下来,魏黎军的工作笔记密密麻麻地记录了好几大本。他管理的企业呈现良好发展势头,2017年他任新星双良公司董事长后,新星双良公司的营业收入从2017年的1.04亿元提升到2020年的1.85亿元,利润大幅增加。

“我们要是自己会维修潜水泵就好了,这样每年能节约很多钱!”一些老员工一句不起眼的话,引发时任新星双良热能热电有限公司董事长魏黎军的思考。

降本增效是推动企业高质量发展的重要途径,双良公司能不能自己组建一支维修队伍呢? 他没有迟疑,迅速开展实地调研,拟方案提请公司领导班子进行可行性讨论。

组建维修队,人才是关键。人力资源工作出身的魏黎军仔细查阅了公司117名员工的档案,精挑细选组建了7人的机电维修队。他自己也每天奔赴现场,和维修队一起解决难题,大家都打趣他是队里的“老八”。

“穿线最讲究的技巧是什么?”“咱们太原用的潜水泵,损坏的原因是不是都一样?”“你们觉得这个是不是需要跟地质条件相结合?”他的提问调动了大家的学习劲头,踊跃讨论的声音溢满了机电维修队10平方米的小帐篷。“领导每天和我们一起在现场学习,想不积极向上都难! 我们现在劲头都足着呢,可不能被领导反超了专业技能啊!”机电维修事业部的维修员孙超说道,“现在好多操作都是他帮我规范起来的呢。”

一分耕耘,一分收获。经过3个月的努力,该公司不仅实现了潜水泵的自主维修和组装销售,业务还拓展到循环泵、配电柜及电缆等其他装备的销售和维修,并承担了新星公司各相关单位的潜水泵维修业务,同时面向有需求的单位销售潜水泵、电缆等设备。2020年潜水泵业务为企业增效700余万元。

新星太原蒸汽站是魏黎军的党员责任区。由于蒸汽业务成本一直居高不下,他连续7天在站里与一线员工一起查找原因和解决途径,得出“降成本,首先要解决天然气价格高的问题”这个结论。他组织领导班子几经探讨后决定,采用直供气用户方式降本增效。

魏黎军带领团队多方走访,先后与系统内外多家相关单位开展合作洽谈。项目刚落地,推进过程中又出现了难题,输送渠道的打通,是一块难啃的硬骨头,魏黎军带领团队看过了一个个天然气集输点,用将近一年的时间,与地方企业多次沟通,终于在2019年底顺利打通天然气输送渠道,可实现降本创效500余万元。

十年来,魏黎军扎根基层一线,挥洒青春汗水,以勤奋、敬业、责任和担当展现了新星员工风采。在新星公司地热公司副总经理岗位上,他决心继续当好攻坚啃硬的“排头兵”。

## 基层党建的“领头羊”



人物名片17

“在上面要求人,在后面推动人,都不如在前面带动人管用。”杨伯彦,这位在金陵石化奋战30年的石化尖兵,带领干部员工攻坚克难,将党建工作深度融入企业发展大局。

杨伯彦2018年获得“南京市优秀工会工作者”称号,2019年获得“南京市经信工委优秀党务工作者”称号,2020年获得“集团公司优秀党务工作者”称号。他所在的炼油一部,三年内两获金陵石化精神文明建设成果最高奖——金牛奖。

联系实际,注重基础管理、压实责任,通过打造精细严谨文化提高执行力。

为抓好安稳生产,他组织成立党员节能检查队,常态化开展工区节能情况周检,对节能工作存在的问题及时介入、动态跟踪,保证设施投用率。他组织技术人员总结提炼出“一降二增三循环”加热炉七字操作法,有效降低了加热炉尾气排放指标。

为调动员工生产积极性,他顶住压力,拉大不同岗位间的收入差和不同类装置的奖金系数。差异化分配机制让大家深刻体会到“干

与不干不一样,干得好与干得坏不一样”,队伍战斗力显著提升。

“在上面要求人,在后面推动人,都不如在前面带动人管用。”杨伯彦将作风建设作为加强队伍建设的重要抓手,带头践行“不要把重视落实在嘴上,要把脚踏在地上”的工作作风。2020年,运行部施工作业量远超上一年,在高密度施工作业环境下,他组织人员严格执行安全管理相关制度及《十条安全措施》要求,制定直接作业环节监管网络,严格落实危险作业干部带班制,并就落实情况开展高频次检查,圆满完成运行部年度“五大任务”。

塔河炼化炼油第一作业部党总支副书记 吴业巍

## 敢拼善钻的“硬钉子”

雷从萱 曾 悦 张占虎



人物名片18

他本是安全工程专业的“理工男”,经历多岗位磨炼,最终成为过硬的“笔杆子”、一名党务工作者。为了心中的理想,为了企业的形象,为了群众的信任,他愿做一枚钉子,钉在基层、守在线,沉下身子、埋头苦干,在自己的岗位上做好负责的每一项工作,为企业的改革稳定发展尽绵薄之力。

做基层工作,塔河炼化炼油第一作业部党总支副书记吴业巍的“门道”就是“深入基层,到班组去,和员工打成一片”。入党14年、入职11年,他在宣传思想和基层党组织规范化建设方面善谋善为,先后获得“集团公司优秀共产党员”“集团公司宣传思想工作先进个人”等荣誉称号。

建设文化长廊等。

“塔河炼化地域偏远、信息闭塞,我要带头讲好塔化故事。”吴业巍撰写多篇介绍企业发展成就的文章,被人民日报、人民网、新疆日报等媒体刊发。他同时组建兼职宣传队伍,分享经验、交流心得,先后培养出骨干人才20多人。

2020年,面对突发的新冠疫情,身为炼油第一作业部党总支副书记,吴业巍积极做好后勤保障工作。近两个月的封闭生活里,他一面督促疫情防控工作,落实测温、消杀等工作;一面帮生病员工买药,协调怀孕女工定期检查、被隔离员工家属住院就医等事务,常常忙到凌晨两点多;面对少数员工出现心理焦虑,他发挥国家三级心理咨询师的作用,为他们塑造阳光心态。

“群众无小事,事事显初心,我们党组织就是员工的坚强后盾。”吴业巍组织党员干部带头顶岗操作,发动党员突击队、党员服务队装卸、

清理疏黄回收装置填料60立方米,消除隐患25个,完成打卡子、包盒子28处,发现处理漏点8处。

他创新“党建+”工作机制,建立“支委+劳模+党员”的“1+N”攻关创效团队,开展技术攻关6项,累计创效200余万元。

做基层工作,吴业巍的“门道”就是“深入基层,到班组去,和员工打成一片”。他通过调研、探索作业部文化,经过全体干部员工的反复研讨,总结提炼出了“金钉子”文化,并编制了11万字的《金钉子文化手册》,以文化引领为脉络,构建了以“务实创造先锋一部、创新凝聚智慧一部、以人为本构建和谐一部、奋进成就幸福一部”的“四个一部”文化理念,引领全员凝心聚力。

展望未来,吴业巍说:“我要凭着满腔热血和对事业的执着,继续投身基层实践中心,不断向新的目标迈进,持续奉献自己的光和热。”



人物名片19

她从加油员、非油品管理员、计量员到站长,一路学习一路成长,工作17年来,解决了一个又一个难题,开发了一个又一个客户。

燕子是灵活的益鸟,云南曲靖石油麒麟交通加油站站长张连琼入党9年来,就像一只小燕子,每天带着对工作的热情和对员工的关爱快乐地忙碌着。2018年,张连琼荣获“集团公司优秀共产党员”称号。

马锦玲

“她就像只小燕子,整天到处飞奔,每天早上给我们开晨会,在加油现场招呼车辆有序排队进站加油、帮忙去便利店开票,推销非油品,为顾客送货。”

员工口中称的“小燕子”是云南曲靖石油麒麟交通加油站站长张连琼。长发齐腰的她在工作的時候永远一个发髻挽在脑后,一身蓝工装显得干练、精神,时常面带微笑的她,让人感到分外亲切。

“姐,您选购的这些商品一共136元,我们现在的活动是满100元可以减50,不如我帮您留下想要的,另外搭配一些生活必需品,刚好100元,剩下的商品可以再用满30元减10元的券,就更划算了!”听完张连琼的话,顾客何女士连连点头。在销售过程中,张连琼常会站在顾客的角度考虑,为他们选择最优的搭配方式。她经常告诉员工不要为了销售而销售,要有一颗真诚的心,才能赢得客户的认可。

“不错啊,易享节加油站全国排名第十。”同事向张连琼竖起了大拇指。去年易享节开始后,张连琼便早早地在交通加油站进站口支起了一把大红旗,把便利店的部分商品搬到了这里,宣传海报贴到了醒目的位置,小广播也开始播放易享节“加1元得两件”的营销内容。一时间,小红伞下挤满了顾客。

“给你们发的这个小本,主要是建客户档案用的,我们是汽油主力站,要想提高销量,除了优质服务,就得把客户档案做实做细。”交通加油站是城区站点,位于交通路三岔路口,周边加油站数量也多,为了吸引进站客户,张连琼带领员工一起想办法。

开口营销是提升销售量的关键,张连琼不仅在班前会上给大家反复说,还以身作则带领员工一起做。每当车辆进站,她总会把近期的促销活动介绍给顾客,并编制短小精悍的促销语言让员工背诵:“95、92都一样,200减20很划算”“98不减但送礼,30元好礼送给你”“加油等待要开口,燃油宝宝王可能就是您”,等等。

2017年,加油站的非油营业额超三成完成指标,2018年加油站一个站就销售燃油宝1.7万瓶,非油品营业额比上年增长197万元,连续两个月易积分兑换率在曲靖石油排名第一。2020年交运站乐享套餐销售100套,2021年年货节非油品销售额58万元。

加油站场地不大,车流量大,加油高峰期总能看见张连琼的身影在加油站现场忙碌着。看着现场排长龙的车辆,她开始思考如何对站内排队进行优化,办公室管理员轮班定岗定责带班,分清职责,带头延后下班,和其他管理人员一起,配合班组员工应对高峰期。在她的带领下,大家团结一心,努力做好各项工作。

“张姐是个好站长,她特别关心我们,饭点总是来替班,让我们先去吃,每次她都是最后吃。”“逢年过节都是她张罗一桌子好吃的大家一起过,就像个大家长一样。”加油站的员工提起张连琼,都有说不完的话。

生活中,张连琼更是心思细腻。她为过生日的员工庆祝,为他们做饭,让他们感受到家的温暖;为生病的员工买药,为他们代班,让他们能好好休息;为周边的环卫工人设立了休息椅,让他们工作之余到加油站喝水、热饭,遇到节日还邀请他们一起进站吃汤圆。

她还是爱干净爱整洁的站长,常说加油站是窗口单位,代表着公司形象,一定不能马虎,加油现场、加油站、便利店、厕所、绿化带处处都要打扫得干干净净。

燕子是灵活的益鸟,张连琼就像一只小燕子,每天带着对工作的热情和对员工的关爱快乐地忙碌着。