

奋斗ing

戈壁“硬汉”

王 鹏 张翔霞

进入12月后,内蒙古巴彦淖尔地区的温度又低了许多。戈壁滩上,经纬公司中原测控公司录井队员许卫红,穿着棉衣弯腰丈量套管的身影格外清晰。他的后背始终微微前倾,那是强直性脊柱炎留下的印记。外人可能不知道,他这样的腰椎就像生了锈的合页,每侧弯一次都带着隐隐钝痛,但手里的钢卷尺一直拉得笔直,精准卡在套管母扣顶端。

“许哥,歇会儿吧,这组套管我来量。”旁边拿着本子负责记录的林志海,看着许卫红费力的样子,伸手想接他手中的工具。

许卫红直起身时顿了顿,随即咧嘴一笑:“小伙子别急,这活儿得盯着扣丝扣根部读,差半厘米都不行。”他指了指套管,“靠得近才能盯得准,你记录好我报的数据。”话音刚落,他又弯腰去丈量核下一根,背影像一株倔强的骆驼刺。

谁也劝不住许卫红来戈壁。年初,公司在内蒙古的项目启动,他第一个报了名。项目经理想拦阻他,拍着他的肩膀叹气:“老许,你这腰在沙漠戈壁里遭罪。咱就在中原工区干吧。”他却梗着脖子道:“正好啊,爬沙丘时往前倾,省得摔跟头。这是我的优势!”

重活儿累活儿他从不含糊。搬迁安装时,房顶接信号线,铁杆架得比人高,他踩着梯子就往上爬。小林在底下扶着梯子喊:“许哥,我来!”他头也不回,硬是三两下攀上去,把信号线拉得笔直。等下来时,工装上沾满尘土,他摸了摸腰,咧嘴一笑:“像不像许许多?”

有次晚上大家掰手腕,有人打趣:“许哥腰不好,肯定没劲儿。”他撸起袖子应战,居然连赢三个壮汉,笑得眼睛眯成缝:“病是病,力气是力气,两码事!”

野外一线的日子单调,许卫红总能变出乐趣。他捡来枯木雕刻了不同造型的盆景,给每个同事的柜子上都摆上一件,房间里充满艺术气息;他在报表上写的仿宋字,一笔一画工整得像印刷体;那次业务竞赛拿了第二,大家竖大拇指,他眉毛一挑凡尔赛:“小菜一碟。”

“你不知道,许哥可是我刚参加工作时报的师傅。”队长张京笑着对林志海说,“他带出了不少骨干呢。”

“你看这鹰,翅膀硬了吧。”许卫红把刚雕好的作品摆到野营房前,夕阳给木刻镀上金边。小林仿佛有些懂了,许卫红的开朗乐观从不是强撑,就像他丈量套管时,明知腰会痛,却依然把每一个数据都量得精准;明知戈壁艰苦,却把日子过成了有滋有味带劲的模样。

月亮升起时,那只鹰对着星空,仿佛随时要展翅高飞。

(作者来自经纬公司)

把小生意做成大买卖

刘金玉

湖南长沙石油道林服务区经理熊靖有个绝活儿——拆。这位在高速服务区工作20年的服务区经理,硬是靠着一招“拆箱大法”,把易捷商品做出了年销1400万元的亮眼业绩。

2017年从市区加能站调任高速服务区后,熊靖发现这里的顾客都是“急性子”,追求的是快进、快加、快买、快走。有一次,一个顾客到服务区休息,提出想吃水果又嫌麻烦,易捷便利店员工便帮他拆苹果、梨切成块。这件事给了熊靖灵感。

他立刻带领员工开启拆箱模式:水果切块装盒,变身“高速果盘”;整盒巧克力拆开,单颗售卖;坚果礼盒解体,小包装随手可取。“别人卖的是商品,我们卖的是刚刚好。”熊靖笑着说。

不少司机和乘客表示:“这样的小份装特别适合路上吃,几颗巧克力、一包小坚果,解馋又方便。”

就这样,靠着一颗糖、一瓶水、一袋干果、一份水果拼盘……道林服务区用化零为整、积少成多的方法,实现易捷商品销售额不断攀升。

熊靖不仅销售有一套,做管理也有一套——拆任务,晒薪酬。

“在我们道林服务区,每到月初,熊经理就会把每个员工的任务分解到位。我们每天会把自己的销售额晒到群里,干多少赚多少,自己就能算收入。”道林服务区销售冠军张焰峰分享道。

熊靖的这套管理办法让26名员工个个成了“销售达人”。

节假日是高速服务区最为繁忙的时期,但26名员工从不掉链子,没人偷懒休息,也没人无故请假。每名员工都关心并清楚自己的销售任务完成情况,熟练掌握公司开展的每一项营销活动。

针对一些顾客加油不下车、下车不进店、进店不购物的情况,熊靖带领员工把货柜搬到加油岛,打造流动便利店,以提升销量。

“把大目标拆成小任务,把大锅饭拆成个人账,积极性自然来了。”熊靖略得意地说道。

熊靖在服务区大厅的黑板上公布自己和管理人员电话,确保有需要的客户随时能找到人。每个月,熊靖都会有几次深夜被车主叫醒的经历:有车子在高速公路上抛锚求助的,有突发疾病求助的……

最惊险的一次,是高速路上一辆车突然起火。熊靖深知事情的严重性,立即组织有救援经验的5名管理人员,带上8个灭火器,第一时间赶到事故现场。

当时火势很大,浓烟滚滚。来不及多想,熊靖和5名管理人员一起拿着灭火器,对准车子起火点猛喷,仅用25秒就把火扑灭了。车主后来致谢点赞:“中国石化员工,靠谱!”

为吸引并维护大货车司机群体,道林服务区将“防范油箱、货物被盗”列为关键服务保障之一。为此,服务区每日安排专人定时开展夜间安全巡查,全力确保停车区域及车上货物安全。一个长年跑许广高速的货车司机李师傅说:“在这里停车过夜踏实,不用担心货物被偷,能睡个安稳觉。”

很多人认为高速公路服务区很难培养稳定客群,但熊靖却说:“信任就像攒零钱,一次服务存一点,时间久了自然会变成老客户、老朋友。”

今年1至11月,道林服务区易捷门店销售额超1300万元,年度任务完成率达118%。“千万元销售额怎么来的?不过是一瓶水、一颗糖地卖,一次服务一次信任慢慢攒出来的。”这就是道林服务区的经营秘笈。

(作者来自湖南石油)

我爱我家

这个冬天不太“冷”

钱晨来 宋志明

10月的东北,田地里新收的稻茬尚未晒干,寒潮与初雪便已联袂而至。黑龙江省大庆市林甸县,华东石油工程公司最北端的施工队伍——70268钻井队承钻的“新胜3井”已进入施工尾声。

迎着簌簌飘落的雪花,刚来井队一个多月的主栋杰系紧了身上那件深红色棉衣的纽扣。这是井队特意为他准备的新棉服,面料蓬松厚实,内衬柔软细密。

“来,把这帖上。”师傅张明不知何时已走到他身边,递来一贴暖宝宝。“谢谢师傅。”小王接住那贴温热,一股扎实的暖意从指尖蔓延开来。那暖意,不仅来自厚实的新衣,更来自这份恰到好处的关怀。

这个来自江苏盐城的小伙儿,在东北石油大学读书时,就见识过黑龙江冬天的冷。可半月前那场寒潮,还是刷新了他的认知,让他再次真切地感受到,“冷”原来是有形的,是有重量的。

他的局促被张师傅看在眼里,当即给井队党支部书记打了“求援”电话。次日,一套加厚的棉工服随值班车从400公里外送达。“穿上它,风就钻不进骨头了。”那件带着井队气息的棉衣如同无形铠甲,将风雪牢牢隔绝在外。

“趁热喝,驱驱寒。”师傅的呼唤打断了王栋杰的思绪。张明手中的搪瓷缸里,热气正袅袅升腾。“伙房特意熬的姜汤,给你多加了红糖。”小王接过缸子,辛辣的甜香扑鼻而来。他小心地呷了一口,热流顺着喉咙滑下,整个人从内而外地暖了起来。

“老张,这雪一下,今晚气温可要降到零下喽,几个关键点得再走一遍!”钻井大班徐小虎说着,已带着夜班巡检小组踏进雪幕。

“师傅,我和您一起。”王栋杰攥下空缸子,紧了紧棉衣,挺身跟上。不一会儿,师徒二人的身影便融入了纷飞的雪幕。小王身上那件深红色棉衣,在雪光与灯光的映衬下,红得格外醒目,宛如深夜里跃动的一团火。

巡检结束,回到值班室。王栋杰脱下棉衣,小心地挂在椅背上。“小伙子,慢慢就习惯了。”张明赞许地拍拍他的肩,“在咱们这儿,不仅要会打井,还得学会跟这天、这地,好好相处。”

井架上的红旗在风雪中猎猎作响。王栋杰摸了摸棉衣厚实的布料,又触到口袋里的暖宝宝。今夜气温将降至零下7摄氏度,但他知道,这个冬天,不会再冷了。

窗外,雪仍在下。

(作者来自华东石油工程)

寒潮中的巡线人

患位置。

“阎师傅,再过过吗?”

老阎伸手点着图上的一处:“43号塔下头有违建,得仔细瞅瞅。”又指另一处,“4号塔旁的树杈子快够着线了,再被风一吹,危险。”

小赵把红外成像仪往挎包里按了按,笑道:“不怕,咱们不还有这个吗?”千里眼’准着呢!”

巡检车在乡村土路上颠簸,窗外景物都蒙了层灰白。到了地头,三人深一脚浅一脚地往前走。老阎打头,举着望远镜,一基一基地数着杆塔。小刘在本子上记着,手都快冻僵了。小赵举着红外成像仪,镜头对着线路接头处扫来扫去。

《中国石化》杂志2025年第12期(月刊)

目录

■关注:新征程新担当

05 学习贯彻习近平总书记关于弘扬企业家精神的重要论述 本刊记者

07 新时代弘扬企业家精神的重要意义与落实路径 常修泽

14 企业家要有“逢山开路、遇水架桥”的魄力和信仰 孙玉麟

18 国有企业领导人员践行企业家精神具有更为丰富的内涵 黄大千

22 新征程对国有企业领导人员勇于担当作为提出更高要求 闫远凤

25 企业家是推动石油石化行业变革的关键变量 王高峰

28 人工智能时代企业家精神的新特质 唐任伍

■管理

56 “四位一体”打造LNG产业链先行示范效应 王毕华

59 创新客户服务提升天然气业务创效能力 董贤勇

61 “极致成本”是企业锻造成本竞争力的范式革命 项习文

64 探索构建基于作业动因的战略成本管控模式 邓国亮

66 中央企业融资租赁业务主要风险及防范策略 路国华

■党建

69 深入实施“四大工程”锻造高素质党务干部队伍 钟志国

72 围绕“三大方向”构建党员先锋力激发体系 卢叶春

75 积极探索中外合资企业特色党建工作路径 张 波 喻志浩 李佳欣

77 在深化改革中精准做好思想工作 李先玲 王 玲

■文化

79 天山筑梦 同心兴疆——中国石化在新疆的社会责任答卷 邵 龙

81 守正创新做好中央企业宣传思想工作 骆 喆

83 心理和谐体系建设为企业发展注入“心”动力 纪青海

■资讯

84 国际·国内

■人物

88 坚守深海缚油龙——第九届“感动石化”人物陈忠华

■前沿

32 我国天然气产业走出一条独特的发展道路 朱学谦

38 今冬明春天然气保供工作重点转向迅速精准调配资源 徐 博 高 芸 王晓雅等

42 发展氢能交通需直面“氢贵、车贵、站贵”三大痛点 罗艳托 王云剑 蔡德洪等

48 推进液氢技术产业化的对策建议 张定海

53 俄罗斯氢能发展战略、技术与未来 陈 宁

中国石化

SINOPEC MONTHLY

12

2025

新刊速达 尽享石化权威资讯

新石化

中国石化

SINOPEC MONTHLY

12

2025