

摇篮逐梦中国石油西北销售公司 成立七十周年纪念文集

中国石油西北销售公司编



甘肃人民出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

摇篮逐梦：中国石油西北销售公司成立七十周年纪念文集 / 中国石油西北销售公司编. — 兰州：甘肃人民出版社，2016.8

ISBN 978-7-226-04894-6

I. ①摇… II. ①中… III. ①中国文学—当代文学—作品综合集 IV. ①I217.1

中国版本图书馆C I P数据核字(2016)第197685号

出 版 人：王永生

责任编辑：高文波

封面设计：王林强

摇篮逐梦——中国石油西北销售公司成立七十周年纪念文集

中国石油西北销售公司 编

甘肃人民出版社出版发行

(730030 兰州市读者大道568号)

甘肃北辰印务有限公司印刷

开本710毫米×1020毫米 1/16 印张28 插页12 字数365千

2016年11月第1版 2016年11月第1次印刷

印 数：1~3 200

ISBN 978-7-226-04984-6 定 价：68.00 元

谨以此书献给中国石油西北销售公司成立七十周年！

总 策 划： 刘守德

执行策划： 赵振学 郑国玉 侯洪文 王世明

卢 奎 李天峰 刘 苏

总 统 筹： 卜鹏洲

主 编： 文志祥

执行编辑： 陈志新

编 务： 黄 海 刘科翼 王宏江 张 强

序

在喜迎西北销售公司成立70周年之际,《摇篮逐梦》正式出版了。倾心品读书稿,心灵为之震撼,掩卷静思,眼前仿佛展现出一幅浸润着风霜雨雪,承载着沧桑岁月的历史画卷,把我们带入了西北销售公司漫漫70载的创业发展之路。

西北销售公司历史悠久,渊源深厚,被誉为“石油销售摇篮”。她肇始于1946年9月成立的中国石油有限公司兰州营业所,崛起于新中国成立之后,虽然隶属关系几经变更,组织机构多次调整,但西北销售公司始终保持国有企业的性质不变、大区公司的职能不变、服务产销的宗旨不变、艰苦奋斗自强不息的精神不变,传承历史,继往开来,为发展石油销售事业做出了重要贡献。70年来,几代西北销售人用坚强意志、无限忠诚、满腔激情、辛勤汗水书写了一部可歌可泣的壮丽史诗,铸就了一座功绩昭昭的历史丰碑,描绘了一幅蓬勃发展的辉煌画卷。西北销售公司70年的历史,是一代又一代西北销售人传承优良传统,弘扬“石油精神”的历史;是一代又一代石油人矢志石油报国,追逐石油强国梦想的历史,尽管征程历经沧桑,却也镌刻下了赫赫荣光,铸就了今日的辉煌。

《摇篮逐梦》一书,既是西北销售公司70年创业发展历史的缩

影,也是西北销售人献给公司70华诞的一份贺礼;既是西北销售人对石油销售深厚情感的挥洒诠释,也是西北销售人追逐石油销售梦想的生动写照,更是西北销售人对未来美好前程的寄托、展望与祝福。全书百余篇文章,字里行间情真意切,生动感人,无不浸润着员工的心血,充盈着员工的情感。书中每一篇文章,以大量个人所见所闻、亲身经历和生动感人的细节,回忆往昔,述说当下,展望未来,是一部有激情、有气魄、有看点,吸引人、教育人、鼓舞人的好书,细细读来,犹如醇厚陈酿,韵味悠长。

作为石油销售摇篮,70年极不平凡的历程,见证了中国石油销售的艰难曲折,见证了西北销售公司的创业兴衰,见证了西北销售公司铸就历史辉煌。《摇篮逐梦》是西北销售人为发展我国石油销售事业艰苦奋斗,无私奉献的生动记录,是讴歌西北销售人献身石油,无怨无悔崇高精神的一曲赞歌。品读《摇篮逐梦》,既能引发我们对西北销售创业者的感念,唤起我们对历届西北销售全体干部员工的敬仰,又可以增强我们对西北销售历史地位的自信,增强对中国石油销售事业美好前景的自信。我们坚信,承载着70年悠久历史、厚重文化、光荣传统的西北销售人在追逐梦想的道路上,一定会用坚韧的意志,朴拙的智慧,勤劳的双手,开创西北销售公司更加美好的明天。一个具有国际水准的成品油物流企业,一个更加活力迸发、激情涌动的西北销售公司,正在迈着矫健的步伐向我们走来,让我们伸开双臂去迎接她,紧紧的拥抱她!

是为序。

刘序法

2016年8月

目 录

石油销售摇篮赋	001
构建战略大通道	田景惠 003
我和西北销售有个约定	刘守德 012
西北销售公司是我成长的熔炉	赵振学 023
我赶上西销跨越发展好年华	郑国玉 031
为建设国际水准成品油物流企业助力增辉	侯洪文 039
牵手西销终不悔	王世明 045
难忘钟情石油的一片初心	卢 奎 053
这是我追逐梦想的地方	李天峰 061
不愧为中国石油销售摇篮	王增岭 067
最是难忘西销情	田玉军 071
感恩与祝福	蒋尚军 080
西北销售公司工作琐记	李占宁 086
见证中国石油建设速度	王智利 092
西北那些年	刘德祥 099
兰成渝永在我心中	刘 刚 103
解读“西北现象”	赵剑春 106
缘定西北销售那十年	曹景军 111
愿西北销售越来越好	田志璋 115

往事如烟 点滴在心	曹安祺 118
公司改革重组那年月	程行策 120
愿西北销售基业长青	郭文祥 124
唯有相思无尽处	张贵生 130
为有改革满眼春	聂端阳 135
惊心动魄西藏行	多兆军 138
加油站建设始与末	朱绥虎 145
玉门油库让我思念到永远	王治国 149
永登油库抹不去的记忆	田永强 152
70年发展历程告诉我们.....	汉晓军 156
“四个不变”铸就西销发展之魂	薛小奇 159
那些我们一起走过的日子	钱斌峰 162
亦苦亦荣二十年	罗志鹏 166
难忘彭州油库激情燃烧的岁月	马广文 169
我在永登油库四十年	杨生槐 177
我当栈桥工的那些日子	张西京 180
两代人的执着	冯燕林 183
没有终点的冲刺	陈生理 186
十年耕耘 一腔情怀	任 鸿 192
一路走来感恩有你	徐海峰 195
我骄傲 我是西北销售人	李宝林 199
西北销售让我活出了人生精彩	来丽娟 202
我是公司发展壮大的见证者	范亚锋 205
西北销售我为你自豪	魏世亮 210
一次无眠之夜引起的记忆	魏周军 213
宝鸡油库换新颜	杨在宏 216

再苦再累心也甜	韩玉琴 219
把责任时刻记在心上	吴巾英 222
阳光总在风雨后	祁娅莉 225
“战长沙”中的那人那事	李豫波 228
回首十年人生时.....	李 江 231
我融入西北销售大家庭	秦建平 235
九年岁月故事多	郭 磊 238
责任在这里升华	张小清 242
耕耘着并快乐着	穆智兰 246
一路前行 感谢有你	王生荣 250
在“变化”中成长的力量	狄艳丽 253
这十年装载的是满满收获	陈 沛 255
让宝石花绽放得更加灿烂	耿科举 258
物流优化的“行进记忆”	唐勋年 261
我的工作从打电话开始.....	耿紫星 264
老照片引起的话题	杨永新 267
我在这里一天天成长	刘运东 269
行走在成品油质量升级的路上	张培春 272
高原信念	刘 颖 276
我人生路上的最美风景	史真德 279
三代同筑石油梦	李 夏 281
我愿永远为西北销售歌唱	杨莎健 284
谱写自己的人生“范本”	俞 敏 288
只为遇到你们.....	袁清华 290
青春因西销而美丽	岳婷婷 293
爷爷的奖牌	王 婷 295

价值在勤奋中实现	时相伟	297
公司情 感恩心	陈 丽	300
罐车情缘	王 雯	303
让平凡铸就梦想	高 铎	305
长大后我就成了你	李 杨	307
三年写满我的青春日记	吴晓丽	310
责任在传承中延续.....	杨丽琪	313
这里有我梦想的舞台	刘 娜	315
西北销售人的“命运共同体”	朱意林	317
平凡中走出不平凡	邵芳洁	319
她给了我一抹人生风景	王 娟	321
为我们心中的未来而努力	关晓辉	324
祖孙三代石油情	邢 秀	327
西北销售“亚克西”	艾里江	330
执着铸造的辉煌	张开亮	333
用执着托起西销精彩	王思雨	336
梦想开始的地方	白 玉	338
长沙分公司的“八零后”	范 围	341
退去青涩迎接成长	李 瑶	343
是她让我青春绽放	张冬冬	345
我与企业共成长	安璐琼	348
石油三代情未了	陈 莉	352
一路陪伴向未来	刘 静	356
我想对父亲说	霍 然	359
路在脚下延伸	赵 秦	362
大山深处的坚守	郝 佳	365

坚守热土 放飞梦想	尤海卜	367
西北销售让我生活充满阳光	吴明芳	370
无悔时光 静守热土	郑茹文	373
激情与梦想一起飞	李小春	375
西北销售让我收获幸福	闫琦瑜	377
播下春华定有秋实	张 艳	380
当好企业快速发展的铺路石	耿 丽	383
迎接西北销售新的春天	郭 戈	386
从未停下成长的脚步	张 瑞	388
成长路上别样风景	宋亚男	391
我是油罐计量员	薛 璠	395
西北销售给了我温暖的怀抱	赵 曼	398
我的老班长	许晓璐	401
广西六载	李瑞波	403
追梦南海之滨	吴 敏	406
感念走进我生命中的人们	杜亚琴	409
荣光背后的石油老兵	刘科翼	412
水龙吟·贺西北销售成立70周年	张文荣	416
拥抱西北销售灿烂朝阳	李米良	417
磨 砺	何宝鲜	419
爱你石油花	王 娟	422
放飞梦想	杨 贞	425
再战它个70年	赵立发	428
感谢一路有你伴随	杜 燕	432
我们一起绽放青春	谢建荣	435
后 记		438

石油销售摇篮赋

滔滔黄河，亘古不息。煌煌金城，气象恢弘。明珠西销，光彩熠熠！居神州之腹地，接八方之通衢。开国产油品销售之先河，因“石油销售摇篮”之遐迹。

光阴荏苒兮，白驹过隙。回望来路兮，壮哉史诗。

一九四六，岁在丙午，兰州营业所，益民路肇始。购油品于玉门，承供给之重任，保西部之民生，稳西北之经济。

泊兰州新生，焕翻身激情。助雄师之西进，送神兵于疏勒。进军西南勇担当，枪林弹雨不停歇。扬石油之盛名，显高风之亮节。

新中国立，百业待兴。西销先贤，满怀激情。五一竞赛，生产立功，油库场站，一片蒸腾。抗美援朝，捐献战机，保家卫国，拳拳深情。车轮滚滚，戴月披星，原油东运，史册彪炳！

自然灾害兮，自救保供。“文革”动乱兮，销售未停。企业发展兮，挑战重重。西销员工兮，众志成城。勒紧腰带，省吃俭用；挑砖拌浆，自力更生。东岗西固，北滩永登，几大油库，相继建成。企业再造，劈开路径。

改革大潮起，路漫其修远。开拓区外市场，谱写发展新篇；建兰成管道，解油品运输之难；创交易市场，促经营机制转换。

世纪迤来,上划重组,跨越发展,霞蔚云蒸。四个不变,始终传承;四个统一,定位厘清;擘画运筹,精进龙腾。起天山入南海,由滇池至塞北,区域布局遍及神州;穿戈壁越高山,跨海洋走边关,油品保供冬夏春秋。大资源、大市场、大物流、大服务,价值链条优化集成;增投入、增库容、增运力、增效益,两保一降实力提升;送货制、融体系、精管理、强内功,企业经略水起风生;协调快、沟通勤、信息准、产销顺,石油金桥绚烂彩虹。

履行职责,实乃国企本色;急难险重,西销风采尽展。冰雪洪水,供给涓涓救灾油;地震滑坡,架起条条生命线;精准扶贫,为民富民获盛赞;企地连心,合作共赢促发展。

铸魂引路兮,文化传承;石油精神兮,激励始终;人才辈出兮,摇篮殊荣;和谐企业兮,其乐融融;永续发展兮,源泉涌动。

噫吁兮!回顾历史,不忘初心。鉴古明今,奋力前行。雄姿继发,铸百年盛世之梦想;戮力同心,建国际水准之企业;龙骧鹏举,承弘基伟业之长青!

卜鹏洲 孔庆猷

构建战略大通道

田景惠

最近，西北销售公司发来邀请函，约我写一篇纪念西北公司成立70周年的回忆文章，我愉快地接受了邀请。

历史的深刻记忆召之即来，挥之不去，才下眉头，又上心头。石油销售事业发展历程中的精彩片段，我与西北公司员工朝夕相处、共同奋斗的一幅幅画面经常呈现在眼前，许多故事仿佛就发生在昨天。每当回忆起那段激情燃烧的岁月，心情久久不能平静。

我对石油销售事业、对西北公司饱含深情。我在石油行业工作32年，其中在西北公司工作14年。1984年大学毕业后，我进入西北公司，对石油工业的深入了解，对销售业务的学习思考，从这里开始。在西北公司工作期间，我从一名大学生转变为石油工人，从一名财会专业人员成长为企业管理者。我的成长进步，源于时代的锻造、组织的培养、领导的关心、同事的支持。我真诚地感恩西北公司的培养，感恩“石油精神”的培育。

西北公司是一个老销售企业，是最早从油田中分立分离独立运行的主营业务之一，石油销售事业从此扬帆起航。70年来特别是新中国成立后的60多年来，西北公司在“一穷二白”的基础上，发

展成为今天负责13家炼厂、20个省区市销售公司、11个专项用户的成品油资源配置、产销衔接、调运组织、油库管理、资金结算的大区公司。几十年来,无论政治环境、隶属关系、主要职能如何变,西北公司国有企业的性质始终没有变,大区公司的职责始终没有变,艰苦奋斗、勇挑重担的精神始终没有变,“我为祖国献石油”的核心价值观始终没有变。西北公司不仅创造了丰厚的物质财富和精神财富,更为重要的是培养了一大批销售事业骨干,许多同志担任中石油、中石化总部和省区地市两级公司重要领导职务,奋战在石油销售事业第一线。西北公司无愧于“石油销售摇篮”的光荣称号。

1994年10月,我担任西北公司副经理,协助经理分管经营、财务、多种经营、企业改革和审计工作。1996年3月,领导班子调整分工,我协助经理分管管道工程(管道项目前期协调工作由时任西北公司副经理张贵生同志负责)。从那时起到1998年11月离开西北公司的这段时间里,我直接参与和负责管道项目论证、立项报批、与国家有关部委、甘肃省、四川省、中石化、兰州军区后勤部的沟通协调工作。时隔多年,兰成渝管道项目论证、立项、决策过程中的一些关键节点至今仍然记忆犹新,难以忘怀。

项目筹划:兰州军区后勤部捷足先登

最初,兰成渝管道名称为“兰州至成都军民共用成品油管道”,项目名称变更为“兰成渝管道”是98年中石油、中石化两大集团重组以后的事。

兰州军区后勤部最初提出建设兰成管道,主要为解决西南地区军油供应保障问题。二十世纪九十年代初,成品油和铁路运输价格实行“双轨制”,西北地区资源过剩,西南地区资源短缺,许多

成品油批发零售企业争抢铁路入川运力,导致兰州军区后勤部对西南地区军机训练用油出现断供。1993年前后,兰州军区后勤部对成品油入川问题进行深入细致的调研,提出建设兰州至成都成品油战备快装管道,破解成品油入川运输瓶颈,并就管道建设的可行性和技术问题向西北公司进行咨询。

西北公司对建设兰成管道高度重视,经过分析研究认为,建设兰成管道是破解油品入川运输难题的最有效途径,战备快装管道建设速度快,但秋冬季停输,利用率较低,如果建设一条永久性输油管道,西北地区资源过剩、销售不畅、油田限产关井的局面就可根本扭转,西南地区资源紧缺的状况就可根本改善。公司委派分管业务运行的张贵生副经理与兰州军区后勤部首长进行沟通,探讨合作建设永久性兰成管道的可能性。对方认为,合作建设管道对各方十分有利,是一个共赢、多赢的方案。双方同意继续保持沟通,深入探讨合作事宜。

面对困境:西北公司抢抓机遇

二十世纪九十年代初,我国进入计划经济体制向市场经济体制转型的重要时期,国内成品油市场出现的资源分散、多头经营、价格失控、市场混乱的状况,已严重影响到市场的稳定供应,建立统一、规范、有序的成品油市场成为经济体制改革的重点。1994年5月,国务院决定对成品油流通体制进行改革,改革的重点是取消成品油价格“双轨制”,统一出厂价和零售价;中国石化总公司作为国内成品油供应的主渠道,按照统一政策、统一价格、统一调拨、统一质量标准的“四统一”要求,负责成品油资源的地区平衡和调拨;取消大区公司经营和结算职能;西北公司主要负责甘、陕、宁、青、

新、藏和川西地区的成品油资源配置、运输协调、品种调剂和市场监督工作。

成品油流通体制的改革,对西北公司的生存发展产生了重大影响,资源配置、调运职能的有效履行出现严重困难,保炼厂后路畅通、保油田正常生产的压力异常巨大,开辟第二条成品油运输通道势在必行。更为重要的是,西北公司的生存发展遇到前所未有的困难,公司经营和结算职能取消后,主营业务收入来源于按资源配置计划每吨收取的16元资源配置费(含税)。当时,西北地区炼厂分别隶属中石油、中石化,部分炼厂对交纳资源配置费颇有异议,欠缴状况十分严重。在1995年年初职代会上,公司向参会代表通报了年度经营情况,1994年实现销售收入8.91亿元,同比下降62%;实现利润285万元,同比下降95.2%。西北公司向何处去,企业如何生存发展,1300多名职工的生存问题如何解决,成为职工代表热议的焦点、关注的重点,也是两级领导班子面临的现实而紧迫的重大问题。西北公司领导班子提出,面对企业内外部经营环境的重大变化,两级领导班子和全体员工要唱好“三首歌”,第一首歌是《国歌》,西北公司到了“最危险的时候”,必须冒着“炮火”前进;第二首歌是《国际歌》,要创造幸福生活,“全靠我们自己”;第三首歌是《敢问路在何方》,生存发展“路在脚下”。同时提出要“一手抓经营、一手抓管道”,开拓创新,迎难而上,努力改变目前的经营困境。时任经理曹安祺提出,要把兰成管道建设作为西北公司的生命线工程,作为扭亏解困、解决公司长远生存发展的重要措施,着力建立新的经济支柱。建设管道成为西北公司长远生存发展的必然选择。