

汇聚能源
延长价值

企业文化

手册

CORPORATE
CULTURE MANUAL



陕西延长石油(集团)有限责任公司销售公司
YANCHANG PETROLEUM (GROUP) SALE CO.,LTD.

地址：陕西省西安市高新区光泰路1号

邮编：710075



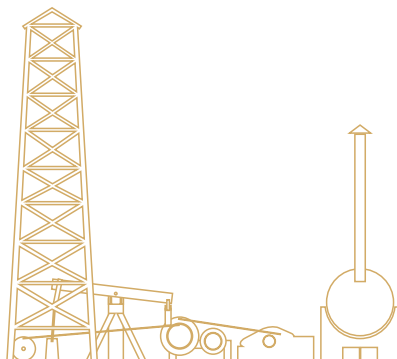
延长石油销售公司
YANCHANG PETROLEUM SALE COMPANY



延长石油
TG-04-050



埋头苦干
不怕困难



1905

前言 PREFACE

“文化兴，企业兴；文化强，则企业强”！

进入知识经济时代，企业之间的竞争，实际上是企业文化的竞争。企业文化，是企业综合实力的体现，是一个企业文明程度的反映，也是知识形态的生产力转化为物质形态生产力的源泉。

延长石油销售公司十七年的风雨之路，积淀了较为深厚的文化底蕴，但面临国际国内能源市场新的形势、新的机遇和再造一个“新延长”、“生产型向经营性转变”新的任务、新的挑战，要想在激烈的市场竞争中脱颖而出，实现企业“柔性产销”跨越式发展，就必须树立“以文化兴企业”的理念，用先进的企业文化推动企业的改革发展，提高企业的创新力、形象力和核心竞争力。

《延长石油销售公司企业文化手册》（以下简称文化手册）是全面贯彻传承了百年延长优秀文化基因，同时也聚合了

分子公司子文化特色的基础上，结合销售公司的改革发展、生产管理、安全质量、人力资源、党建工作等方面总结提出的具有销售特色的文化理念。《文化手册》的出台，是销售公司企业文化建设过程中的一个重要里程碑。它是经过公司上下长期积淀，加上系统总结、整理、提炼，形成的一部企业宪章，是销售公司宝贵的精神财富，是管理企业的基本准则，是全体员工共同遵守的行为规范和思想基础，是指引和激励销售人奋勇向前的核心力量。

《文化手册》的编制，旨在为销售公司全体员工提供一个精神指引、行为指南。希望广大员工认真学习，深刻理解，规范行为，遵照执行，在执行中不断完善自我，追求卓越，迈向成功，为实现“国内一流能源销售综合服务商”的愿景贡献智慧和力量。



目录

CONTENTS

1	理念文化	01
2	特色文化	23
3	行为文化	38
4	品牌IP（吉祥物）	46
5	品牌形象	53
6	文化活动	61

理念文化

CONCEPT
CULTURE



以高质量党建引领高质量发展

释义

党建引领：党建引领是做好一切工作的保障。就是要求把党的建设融入销售公司发展各个方面、全部过程，把党建工作与销售工作有机结合、深度融合。充分发挥党的领导核心作用、党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，有效提升基层党组织的组织力和党员队伍的战斗力和战斗力，能够更好地推动党建优势转化为发展优势、党建资源转化为发展资源、党建成果转化为发展成果，对公司高质量发展起到强有力推动作用。

高质量发展：党的领导是企业行稳致远、高质量发展的根本保障。“听党话、跟党走、做贡献”是融入延长石油血脉的红色基因，也是融入销售公司的“发展之魂”，作为延长石油市场化改革的排头兵，要坚决扛起国企责任，凝聚起高质量发展的磅礴力量，自觉以高质量党建引领高质量发展。

埋头苦干 不怕困难

埋头苦干：意指脚踏实地、不畏艰苦、奋力拼搏。这是毛泽东主席1944年为延长石油厂厂长陈振夏的题词，是对延长石油人的高度评价，是延长石油百年发展历程的真实写照。它是自力更生、艰苦奋斗的光荣传统；是实事求是、脚踏实地的工作作风；是勤勤恳恳、任劳任怨的工作态度；是爱企如家、乐于奉献的高尚品德。它是销售公司成长的根、发展的魂。

不怕困难：意指面对困难、迎难而上、求新图变。这是毛泽东主席1943年为时任定边城防副司令员、定边盐场总指挥罗成德同志的题词，这是罗成德等老一辈打盐人从盐业战线传承给新时代延长石油人的宝贵精神财富，也是新时期赋予延长销售人的时代精神，是销售公司开创事业的时代要求。它是延长销售人积极变革、勇于创造的价值诉求；是锐意进取、奋发图强的集中彰显；是敢为人先、勇于超越的精神追求。它是再造“新延长”的必然选择。

“埋头苦干”是销售公司干部员工行为的基础，是在新形势下对延长优良传统的坚守；“不怕困难”是延长石油基业长青的精神支柱，是销售公司高质量发展的精神支撑。二者紧密关联、不可分割。惟埋头苦干，脚踏实地、创造价值；惟不怕困难，以干克难、创造未来。



以销定产 柔性产销 库站并举 以库带站 以站促库

以销定产、柔性产销：这是销售公司对集团战略的承接，是销售公司的经营战略。以销定产、柔性产销、产销紧平衡、采供互济等销售策略的提出是集团准确把握改革的时效度，以市场化角度和系统化思维提出的顶层设计，以销定产、柔性产销是打通产业链，提升价值链，保证产业链供应链安全的现实需要。

库站并举、以库带站、以站促库：这是销售公司的战略路径和工作思路。库站并举、以库带站、以站促库，这是解决产业链的瓶颈，促进上游产能释放，打通供应链、保证产业链安全。

集团战略的承接，为销售公司调整转型、改革发展指明了方向，坚定了信心、增强了动力和定力，是销售公司市场化改革、实现以我为主，自主销售的战略支撑，是“小切口”改革实现“大效益”，一举扭转了多年来成品油销售被动局面的战略保障。



三个争当 THREE STRUGGLES

争当保障国家能源安全的生力军
争当延长石油市场化改革排头兵
争当国内一流能源销售综合服务商

释义

延长集团是全国能源产业发展的主力军。新时代，集团和市场要求销售公司必须聚焦销售主业，解决产业链安全问题，争当保障能源供应链安全的生力军，这是我们与生俱来、义不容辞的责任担当。

“十四五”期间，集团聚焦“高质量发展”，提出了再造结构优、能耗低、效益好、实力强“新延长”目标，做出了加快“三大调整”、实施“三大转型”、推动“三个创新”的重大部署。要利用好两个市场、两种资源，激发内生动力，做好集团市场化改革高质量发展的排头兵，聚焦主业，以分子公司为依托和战略前沿，拓展和引领销售新事业的创新和发展，成为国内一流的能源销售综合服务商。



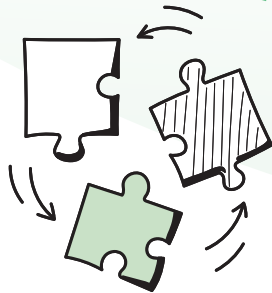
定位 取舍 匹配

释义

方法论：“定位、取舍、匹配”是销售公司一切工作的总指引，是销售公司的企业哲学，是销售公司经营发展、业务拓展、系统思维、工作执行的方法论，是检验销售公司所有人员对待一切工作的价值取向和考核依据。

集团要求：“定位、取舍、匹配”是集团在再造“新延长”的大目标下，对产业链安全、价值链优化、产销平衡的思考和执行措施，要求产业链各节点，尤其是销售公司必须坚持问题导向、目标导向，找准定位、善于取舍、科学匹配，以销售系统全面市场化改革成效服务延长石油持续稳步高质量发展。

发展需要：销售公司要从“生产型向经营型转变”，要从“卖产品向塑品牌转变”，必须搞清楚我们的价值在哪里？能为集团解决什么问题？有什么？要什么？什么适合？什么不适合？才能找准主要矛盾，补短板、强弱项，转变思维方式、优



化管理机制、重构业务模式，才能将资源优势转化为经济优势、竞争优势。

定位：定位是价值取向，就是我们是谁？我们能做什么？我们往哪里去？它是自我的认识 and 目标的确认。

取舍：取舍是方法策略，我们要抓主要矛盾，要抓重点、难点，取先进的、适合的，支撑企业发展的，舍弃落后的、不适合发展的，不论是业务上，还是管理上甚至是自身发展上都需要去取舍。

匹配：匹配是资源配置，抓住了主要矛盾，抓住了重点，匹配适合解决问题的资源，在正确的道路上干正确的事，以钉钉子精神，久久为功，必能实现目标和梦想。

市场导向 动态平衡
客户中心 敏捷适应
以我为主 创新增效

释义

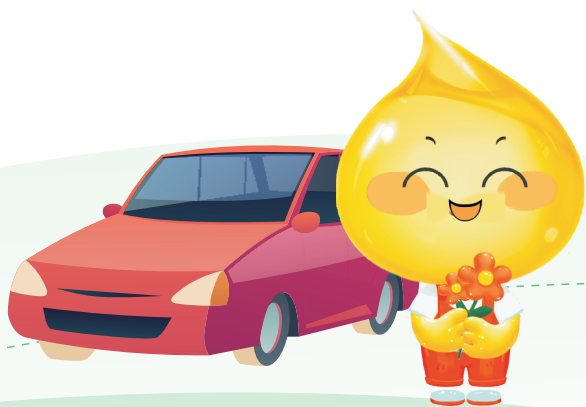
市场导向、动态平衡：现阶段，销售公司已经从优化结构后路转向市场化经营增效益的阶段，以市场为导向是应对环境、顺应行业发展趋势的战略要求、高质量发展的现实需要。销售公司作为从产业链向价值链，从产品到商品临门一脚的关键环节，如何通过市场化改革和手段，在业务上，稳定存量挖掘增量，通过新业务的增量盘活原有业务的存量，做大蛋糕，打通渠道，实现产业链的动态平衡，支撑“柔性产销”，实现全产业链价值增值。

客户中心、敏捷适应：建立以客户为中心的市场化运营机制，提升自主销售能力，增强敏捷应对市场大幅波动的弹性能力。加快库站一体化布局，提高自有终端销售能力，以市场化合作方式推进自有渠道建设，发挥战略销售稳定器作用；运用系统思维推进省内稳量增量，提高市场占有率，打造区域市场主供应商。

以我为主、创新增效：以我为主不仅仅是“以我为主，自主销售”理念的遵循，更是各分子公司依托自身市场、客户类别的自主创新和突破，只有传统销售模式的松绑和各分子公司自我为主的创新突破，形成多点支撑，在市场上建立延长标准和延长话语权，才能谈创新、谈增效，才能支撑公司的高质量发展。



诚信第一 质量第一 服务第一



释义

诚信第一：“人无诚信不立，业无诚信不兴”，延长石油作为一家源远流长的百年企业。秉持诚信、竞合共赢是其激流百年，永葆青春的经营之道，把诚信写在发展的旗帜上，赢得生机勃勃的新气象，是新时代推进高质量发展的“延长实践”。销售公司秉承延长石油的百年优良传统，以诚信经营，以信为本，以诚信赢得了客户，以诚信赢得了声誉。

质量第一：现阶段，我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段，必须坚持质量第一、效率优先，推动经济发展质量变革，销售公司作为延长石油的市场化改革排头兵，应站在“四个意识”的高度，审时度势，顺势而为，牢固树立质量第一的意识，加快推动公司从“速度时代”迈向“质量时代”。

服务第一：市场导向，问题导向，以客户为中心的发展论述，就是推进营销体制机制创新，着力增强市场引领、市场营销、产品销售和价值创造“四种能力”，从“生产型”向“经营型”转变，深化以市场为导向的销售体系改革，着力打造差异化增值服务新优势。

服务经营 系统构建 对标一流 快速迭代

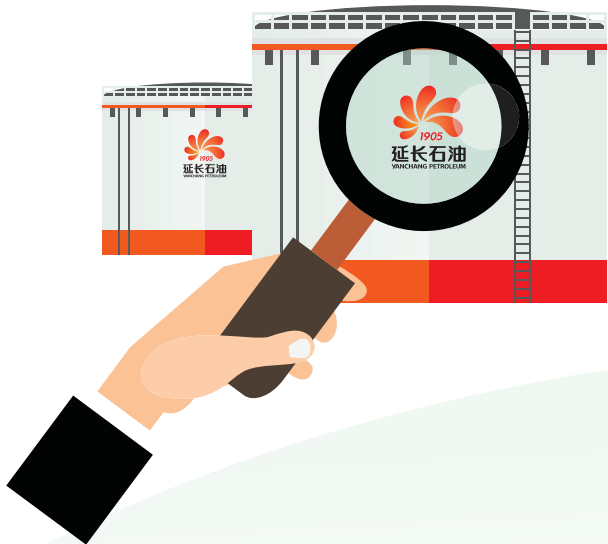


释义

服务经营、系统构建：管理的目的就是服务经营，无论是前台、中台、后台高效联动，资金、招标、合同等过程管控扎实推进，6S管理深入实施，安全精细化管理，都是为了服务经营；市场化改革必须有全局意识，建立现代化营销体系必须树立系统思维、结构性思维，以系统思维搭建具有较强竞争力现代营销体系，以高质量指标支撑提升市场竞争力。

对标一流、快速迭代：面对快速变化的外部市场，面对认知和实践能力不匹配的管理队伍，必须对标一流，见贤思齐，强调快速迭代快速提升，横向对标中石油、中石化、中化销售、延长壳牌等行业先进，纵向对标总结近几年市场化改革经验和历史最好值，找准自身定位，明晰改革发展目标和路径措施，找问题、找差距，不断提升管理创新能力和精细化管理的颗粒度，真正提升市场竞争力，真正实现以高质量的指标体系支撑高质量发展。

可知 可控 可承受



可知：面对纷繁复杂的销售业务和瞬息万变的市场环境，风险无处不在，所以风险防控第一步要提升自己的专业知识，能够认识风险，知道风险在哪里，有辨别风险系数，识别风险，评估风险，风险大小要可知。

可控：销售公司奋战在市场一线，对市场环境的变化要有高度的敏感度，既要高度警惕“黑天鹅”事件，也要防范“灰犀牛”事件，既要有防范风险的先手，也要有应对和化解风险挑战的高招，对销售公司来说要筑牢底线思维，辩证处理风险与发展的关系，在有效控制风险、合规运行、安全平稳基础上谋划发展，在推动发展中增强风险防控的实质性把控能力和综合性把控能力。

可承受：风险防控的最终目的是将风险降低到可承受范围之内，要想把风险全部消除是理想状态，反过来说，风险同时伴随着机遇和机会，作为企业，发展是第一要务，面对风控，要统筹发展与风险的关系，不能为了防患风险或者规避风险而畏惧发展，不敢发展，不去发展，所以，既要打好防范和抵御风险的有准备之战，也要打好化险为夷、转危为机、持续发展的战略主动战。

人人都是人才 人人皆可成才

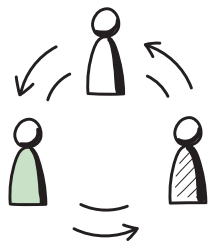


释义

人人都是人才：人人都是人才，强调的是“人岗适配”，就是把公司现有的人才怎么放到合适的岗位上，就是怎么让“合适的人干对的事”，让每一个人都能在合适的岗位上人尽其才，才尽其用，坚持稳定存量、优化增量，以市场化新进人才增量盘活原有人才的存量，充分发挥每一个人的价值，激活团队活力，助推企业发展。

人人皆可成才：人人皆可成才，强调的是“平台搭建”，就是公司一定要坚持以市场为中心、以价值为导向的人才体系建设；为各类人才搭建干事创业的平台，构建充分体现知识、技术等创新要素价值的收益分配机制，让事业激励人才，让人才成就事业，让集团、销售公司和员工三者利益实现统一；同时，每一位员工也要树立“天生我材必有用”的坚定信念，不断学习，总结经验，发掘潜能，在现有的工作岗位上充分发挥光和热，在销售公司这个平台上成为有价值、有作为的标杆和榜样。

合力超越 共创卓越



释义

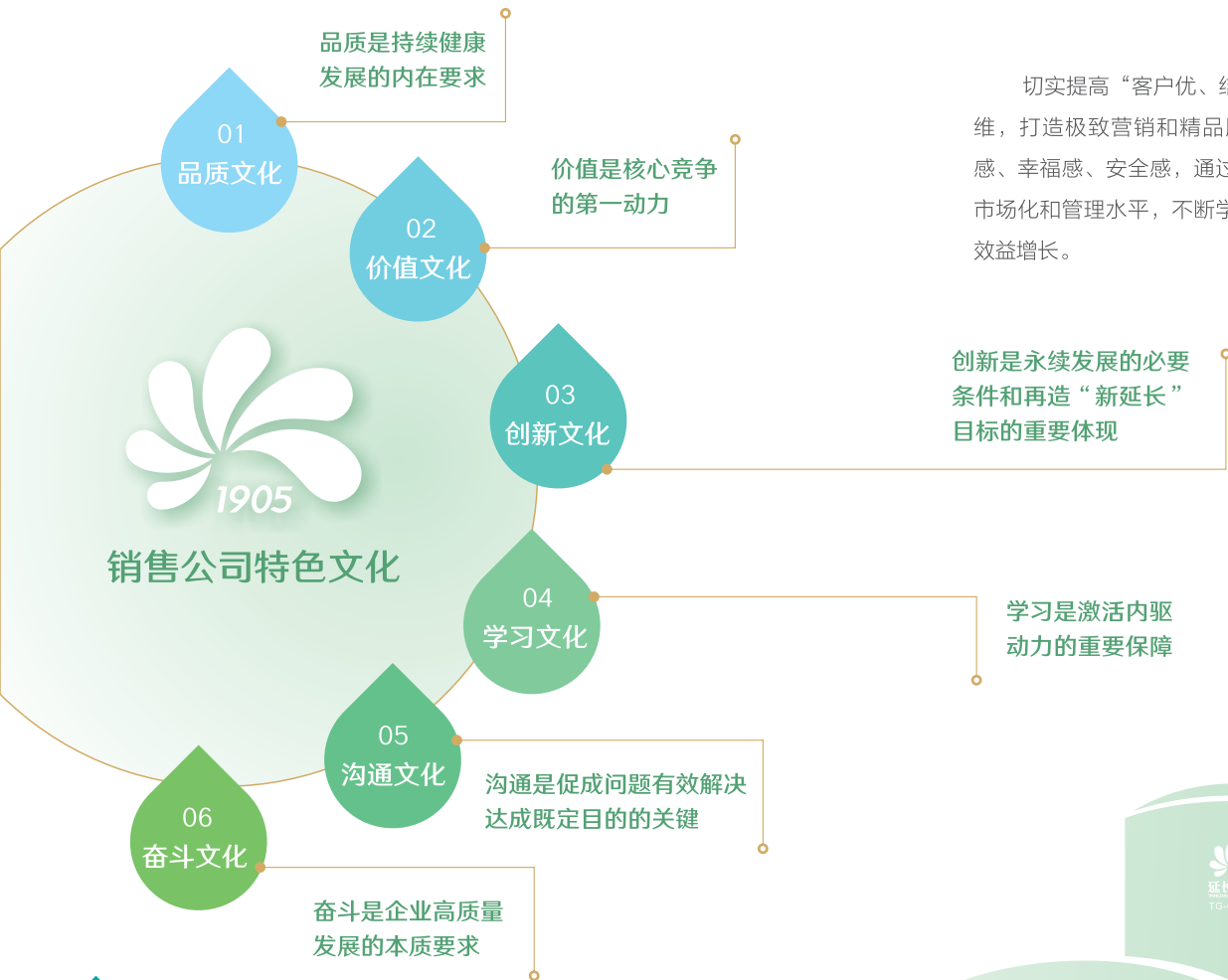
合力超越：公司内部要创造和谐、开放的团队氛围，使员工与企业共发展，善于凝力、借力、造力，形成企业发展的强大合力。在销售公司现有的发展基础上，以高指标、高标准不断超越自我，超越同行，超越客户需求。

共创卓越：从全局和整体出发，密切团队内部沟通协作，围绕共同目标同行共创、同担共享，以专业精神、专业队伍、精益求精、持续创新的态度提供精品和专业服务，实现新的跨越，达到新的高度，打造知名品牌，建设能源销售优秀企业。

特色文化



CHARACTERISTIC
CULTURE



切实提高“客户优、结构优、服务优、品牌优”的品质思维，打造极致营销和精品服务，不断增强职工和客户的获得感、幸福感、安全感，通过市场导向调整转型，不断提高公司市场化和管理水平，不断学习精进，保持公司持续健康发展和效益增长。

创新是永续发展的必要条件和再造“新延长”目标的重要体现

学习是激活内驱力的重要保障

品质文化 QUALITY CULTURE



▶ **客户优：**不断深化主营战略合作，强化与中石油、中石化协调联动，通过加强战略合作、强化批零协同，以两大集团、国储、优质民营客户为重点，形成了 3:3:2:2 较为合理的客户结构，特别是自有渠道与两大占比由 2016 年 3:7 逆转为 7:3，建立了平等对等市场主体的竞合关系。

▶ **结构优：**坚持以我为主、自主销售，通过市场、客户、商品、价值“结构优化”，五大市场统筹布局，二级公司发挥灵活应对市场波动调节作用，面对市场变化时果断决策，形成多点支撑，实现自主销售、自主定价。

▶ **服务优：**树立“服务就是竞争力”观念，着力构建“以客户为中心、以员工为本、以数字化为核心的创新驱动”的敏捷反应机制，细分目标市场、目标客户，运用RMF工具等识别20%优质头部客户，树立效益导向，提高服务意识和增值服务举措，实现全员挖潜增效。

▶ **品牌优：**作为延长石油集团的资源价值实现者，对内，要求员工应树立与集团的共同体和利益意识，树立效率领先、效益领先、品质领先的卓越意识，促进集团的卓越发展；对外，积极成为践行“双碳双控”的绿色发展理念的典范，成为履行社会责任的典范，保障公司及集团的高质量卓越发展。

价值文化 VALUE CULTURE



▶ **客户价值：**销售公司一切工作的中心是以客户为中心，逐步从“满足产销需求”向“满足客户需求、赋能客户价值创造”的现代营销系统转变，解析客户结构，实行分级分类管理和差异化价格政策，落实服务保障措施。

▶ **组织价值：**我们所处的能源石油行业，市场竞争日趋激烈，要优化计划管控机制，刚性执行与柔性激励相结合，建设“从客户中来，到客户中去”的端到端流程体系，将客户需求导向的战略层层分解并融入到每项工作中，不断提高运营效率和效益。

▶ **团队价值：**人才依然是公司发展的瓶颈。目前，高素质营销人才、财务、数字化等专业技术人才短缺，按照“总量控制、优化增效、动态调整”原则，通过一系列市场化改革手段和竞争机制，激活整个销售团队的能量和内驱动力，对外以客户为中心，敏捷适应需求变化，与客户竞合共赢；对内团队目标一致，指令统一，同频共振，恪守共同的利益机制和可持续发展，让员工有获得感和幸福感，真正发挥销售公司的平台价值。

▶ **个人价值：**坚持业绩与收入同向共振。集团任务指标与销售公司全员挂钩、实行效益联动。健全“岗位绩效工资考核兑现、效益贡献激励联动、特殊贡献专项激励”协同互补的薪酬总额联动机制，区分存量及增量业务，激发各单位完成经营任务、主动增收创效的积极性，实现员工在销售公司平台上干事创业的个人价值。

创新文化 INNOVATIVE CULTURE



▶ **体制创新**：对照集团 22 条措施、系统制定改革方案，有效承接集团授权，完善法人治理体系、出台“三重一大事项”决策实施细则，调整机关部门设置、建立经营前台、管服中台、风控后台的经营型组织架构，所有人员均实行市场化管理，实行业务包干管理，得到集团上下充分肯定，实现集团、销售、员工三者利益相统一。

▶ **机制创新**：贯彻集团价格机制改革要求，聚焦缩小价差、提升均价核心目标，服务集团价格决策。缩短定价周期、敏捷应对市场波动，新的定价机制和运行模式高效运转，扭转了长期以来议价能力不足、受制于人的被动局面，实现由“跟随协商”定价向“自主定价”的转变。

▶ **管理创新**：管理改革全面落地，实现人员“能进能出”、收入“能增能减”、岗位“能上能下”；坚持稳定存量、优化增量，建立了总额效益联动和以业绩贡献为导向的薪酬分配机制，实现三个利益相统一，营造了高效顺畅、积极向上干事创业氛围。

▶ **服务创新**：聚焦客户“痛点”和市场运行特点，及时反馈、调适客户差异化需求，整合内部资源、品牌、物流、资金等优势，通过物流与供应链服务贯通、供应链金融支持、库站布局支撑等，构建“集成服务+柔性服务”的价值链服务体系。

学习文化 LEARNING CULTURE



- ▶ **向市场学：**市场瞬息万变，在公司的发展中，将会不断面对新挑战、新要求、新问题，只有用开放、谦虚的眼光和态度，敬畏市场，崇尚学习、恪守市场导向，成得方法，败得经验，全面提高市场研判能力，才能有力支撑起发展，打造学习型组织。
- ▶ **向客户学：**三人行必有我师，公司客户大都是关系国家能源安全、参与国内竞争的重要企业，他们自己独特的管理方式、营销思路和风险防控的优秀经验，我们在合作和沟通过程中，凡事多问为什么，并追根溯源，思考解决，才能有效启迪智慧，转变思维，活学活用，敏捷适应。
- ▶ **向书本学：**书籍是进步的阶梯，当今世界，科技发展日新月异，信息的更新和增长空前快速，终身学习已经成为时代潮流，一时不学差一仞，一日不学落三秋，只有不断学习业务专业书籍，营销技能，才能追赶形势，不断超越自己。
- ▶ **向实践学：**实践是最好的老师，每一位员工都应立足岗位，处处留心，认识自己不足，发现知识能力短板，增强学习的针对性与主动性，不断提升岗位胜任能力。同时，坚持“干中学、学中干”，在实践中参悟知识，在岗位上锤炼能力，力求知行合一，学以致用。

沟通文化 COMMUNICATION CULTURE



▶ **同频共振 互知互信**：同频共振是公司内部沟通的目标，互知互信是我们外部沟通的目标和期望。销售公司内部如何在工作中才能统一指令，执行到位，那就需要大家在同一个频道，统一频率，统一指令，每个指令有回响，能闭环，每个问题齐共振，有结果。外部沟通以市场为导向，以客户为中心，通过沟通全面了解掌握客户需求，用品质产品，贴心服务，满足客户需求，赢得信赖。

▶ **长效高效 包容主动**：长效的沟通机制、高效的沟通途径、换位思考真诚主动是我们沟通的有效方式。销售工作是一个整体的、科学的、市场化程度高的系统化作业，所以沟通方式上要注重长效和高效，长效就是要分层分类建立长期的沟通机制，用“机制”解决问题，用“机制”保障沟通质量；高效就是要及时反馈、落实沟通达成的共识，反馈的问题。同时，要不断转变思想，包容主动，包容就是要换位思考，尊重合理诉求，“不能一杆子打倒一船人”；主动就是抱着谦虚谨慎的态度，放下架子、扑下身子，真诚沟通，真正发挥沟通的价值，凝聚每一颗螺丝钉的向心力。

▶ **共识有为 合作共赢**：共识有为是公司内部沟通需要实现的结果，合作共赢是外部沟通的最好结局，一切沟通的结果就是达成共识，形成合作，实现共赢。面对新的发展与挑战，必须通过沟通统一思想、达成共识，凝聚人心合力，强化落实执行，一件件解决面临的问题和困难。面向未来，通过高效沟通不断地与外部各界建立合作，共创共享、实现共赢。

奋斗文化 STRUGGLE CULTURE



- ▶ **勇于奋斗:** 勇于奋斗是一种责任和担当。同样的职位，奋斗与不奋斗结果天壤之别，勇于奋斗的总是想办法，不想奋斗的总是找理由。公司应该对真正勇于奋斗的员工，发现一个，扶持一个，给机会，压担子，激活员工潜能，发挥容错纠错机制作用，真正淬炼一批奋斗实干，干则能成的人才队伍。
- ▶ **善于奋斗:** 善于奋斗是一种主动和自觉。勇于奋斗是基础，善于奋斗才是关键，面对新形势，新机遇，公司上下不仅要埋头拉车，更要抬头看路，不使蛮力，科学规划，勤勉有为，在销售公司的平台上实现自己的价值。
- ▶ **乐于奋斗:** 乐于奋斗是一种精神和奉献。公司要倾力为乐于奋斗的人提供干事的平台，为敢于负责、勇于担当的员工营造良好的工作氛围和发挥才能的舞台，让怀揣梦想、肯于奋斗、愿意与销售公司一起为实现梦想的伙伴在这里全力以赴，共同创建大业。
- ▶ **享受奋斗:** 享受奋斗是一种共创和共享。充分发挥团队成员不同的优势与经验，合理分工、明晰责任、打破壁垒、充分沟通，持续增进合作协同，共同推动价值创造与创新，注重信息、知识、资源的共享，使企业与员工、员工与员工相互成就、相互促进，共创效益和价值，共享成果和福利，真正成为发展共同体。



行为文化



BEHAVIORAL CULTURE

全员行为准则



全员行为准则 —— 埋头苦干维度

埋头苦干

艰苦奋斗

创业初期，销售公司面临市场化全面改革，所有员工应该发扬老一辈石油人艰苦奋斗的优良传统和延安精神，在正确的道路上干正确的事，脚踏实地、艰不畏难、苦不抱怨、发奋图强、锲而不舍，坚信唯有艰苦奋斗才能改变命运，不达到目标决不罢休。

勤奋务实

人努力，天帮忙，天道酬勤，面对新时代和市场化改革的要求，销售公司员工要有高度的敬业精神（勤奋不懈怠）、实事求是（务实不浮夸）的职业态度对待工作，勤奋实干，优质高效地完成各项任务。

精益求精

毛主席说过，凡事就怕“认真”二字，销售公司的员工做事干工作一定要有钉钉子的精神，要能埋下头，不受诱惑，沉下心，刨根问底，具体问题抓具体，力争把每一件事，每一项工作做到完美做到极致。

全员行为准则 —— 不怕困难维度

不怕困难

勇于担当

作为延长石油二级公司，“国企作风”依然存在。所以，作为新时代，站在市场化前沿的销售公司员工，一定要反对官僚主义，反对不作为，反对发牢骚讲怪话。对矛盾不回避，对困难不躲闪，积极探索，努力作为，勇于担当。

敢打硬仗

作为新时代的销售人，一定要敢打硬仗，学习系统化思维、结构化思维，会用、用好“定位、取舍、匹配”这个方法论，敢于变革，勇于开拓，坚持追求“高指标成就高质量”的理念，持续改善工作，不干则已，干则必成，为客户和企业创造更大价值。

超越自我

要有自我批判精神，只有自我批判才会成为强者；自信并勇于超越自我，突破“不知道”“不可能”“办不到”的思维瓶颈，不断寻求协作和突破，有争第一、做强者的气魄。

干部行为准则



干部行为准则

——“政治坚强”内涵阐释

政治坚强

红心向党

忠诚于党，作为干部，一定要有听党话、跟党走的政治站位，坚持党管干部、党管人才原则，是党员的领导干部要成为一面旗帜，不是党员的向党靠拢，磨练对党忠诚的政治品质，争做政治觉悟高、业务能力强、纪律作风扎实的领导干部。

忠心为企

作为销售公司的领导干部，时刻将集团的战略和企业精神牢记于心，牢记自己的责任和使命，把个人理想与企业发展相结合，扎根企业干事业，与企业同呼吸、共命运，全力以赴推进工作落实，争当一名优秀的管理人员，为员工做好榜样。

员工为本

员工是企业之源，“企业”无“人”则“止”。因而，作为销售公司的领导干部，必须牢固树立依靠员工办企业的理念，相信和依靠员工，坚持民主管理，充分发挥广大员工的聪明才智，这不仅是领导干部的管理能力，也是政治要求。

干部行为准则

——“本领高强”内涵阐释

本领高强

系统思维

实践证明，我们领导干部系统化思维还有待加强，销售公司干部要有系统性思考和全局性谋划，坚持问题导向，不断提高改革攻坚能力，坚持创新思维，定位自身价值，取舍重点，才能抓住整体、抓住要害，才能不失原则地采取灵活有效的方法经营事业，管理团队。

统筹管理

面对能源行业百年未有之大变局、严峻复杂的国内外市场形势，领导干部统筹驾驭，综合管理能力尤为重要。发挥好“主心骨”“排头雁”和“领头羊”的作用，看事大处着眼、做事小处着手，遵循统筹，科学管理，专业专注地做实做细做好各项工作。

狠抓落实

抓落实，是领导工作中一个极为重要的环节，也是销售公司领导干部本领高强的应有之意。反对不作为，反对发牢骚讲怪话。对矛盾不回避，对困难不躲闪，积极执行，勇于担当，把雷厉风行和久久为功有机结合起来，发扬员工钉钉子精神，把每一件事都挂在心上，落到实处。

干部行为准则

——“意志顽强”内涵阐释

意志顽强

结果导向

在销售公司，干部的责任是胜利（解决问题），不是简单的服从。要有结果导向，没有结果的事情都是无用功，干部尽职尽责的标准是通过个人魅力和专业专注激发员工和团队的积极性、主动性、创造性去获取胜利（解决发展和团队面临的一个个问题）。

持续变革

没有不断变革的基因、日日新苟日新变革的追求，就会被时代所淘汰。领导干部要具备敢为人先的锐气、蓬勃向上的朝气，把创新精神贯穿工作始终，增强事业心，把工作当成事业干，奋力拼搏、负重前行。

廉洁自律

清正廉洁是共产党人安身立命之本，是管理者不能丢弃的政治底色。筑牢廉洁从业思想堤坝，干净做人，清白做事，不敢腐、不能腐、不想腐，莫伸手，伸手必被抓，大数据时代，任何以权谋私、贪污腐败都会留下痕迹，确保权力在“阳光”下运行。

品牌IP



BRAND IP



Hi, 大家好, 我叫延肖肖, 你们也可以叫我肖肖!

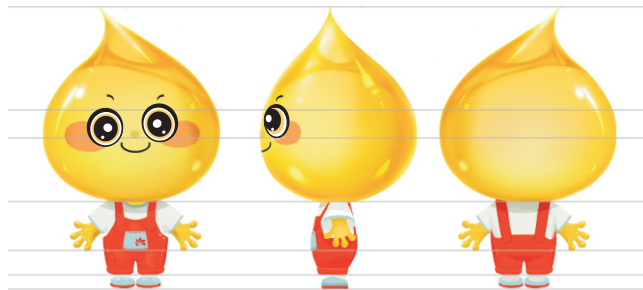
我的性格活泼开朗、热爱生活, 虽然我看起来很软萌, 但是我却是一个不怕吃苦、勇于奋斗、憨厚老实的小朋友!

因为我天生拥有埋头苦干、不怕困难的坚韧品质! 绝对是值得你们信赖的好伙伴!

很高兴认识大家! 希望能和大家成为好朋友!



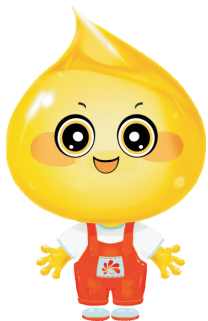
标准色



正面

侧面

背面



立正



打招呼



鼓掌



加油



谢谢



点赞



拥抱



欢呼

应用案例 APPLICATION CASE

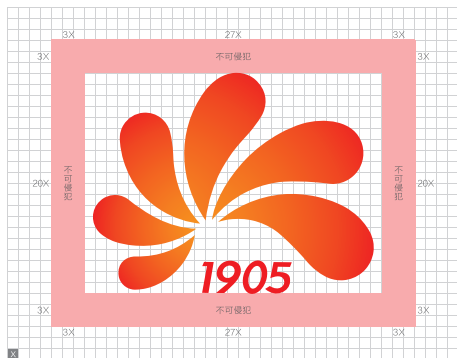




品牌形象



基础部分 BASIC PART



延长石油销售公司
YANCHANG PETROLEUM SALE COMPANY



延长石油销售公司
YANCHANG PETROLEUM SALE COMPANY



陕西延长石油(集团)有限责任公司销售公司
YANCHANG PETROLEUM (GROUP) SALE CO.,LTD.



陕西延长石油(集团)有限责任公司销售公司
YANCHANG PETROLEUM (GROUP) SALE CO.,LTD.



陕西延长石油(集团)有限责任公司销售公司
YANCHANG PETROLEUM (GROUP) SALE CO.,LTD.



C0% M100% Y100% K0%



C0% M0% Y50% K0%



C0% M100% Y100% K0%

C0% M0% Y50% K0%

应用部分 APPLICATION PART



延长石油销售公司榆林分公司
YULIN BRANCH OF YANCHANG OIL SALES COMPANY

姓名: _____
职位: _____
部门: _____



延长石油四川销售公司
YANCHANG PETROLEUM SALES SICHUAN COMPANY

姓名: _____
职位: _____
部门: _____



延长石油销售公司永坪分公司
YONGPING BRANCH OF YANCHANG OIL SALES COMPANY

姓名: _____
职位: _____
部门: _____



延长石油重庆销售公司
YANCHANG PETROLEUM CHONGQING SALES COMPANY

姓名: _____
职位: _____
部门: _____



延长石油销售公司延炼分公司
YANLIAN BRANCH OF YANCHANG OIL SALES COMPANY

姓名: _____
职位: _____
部门: _____



延长石油铁路运销公司

姓名: _____
职位: _____
部门: _____



延长中化石油销售公司
YANCHANG SINOPEC PETROLEUM SALES COMPANY

姓名: _____
职位: _____
部门: _____



延长石油销售公司西安分公司
YANCHANG OIL SALES COMPANY XI'AN BRANCH

姓名: _____
职位: _____
部门: _____



河南延长石油销售公司
HENAN YANCHANG PETROLEUM SALES COMPANY

姓名: _____
职位: _____
部门: _____



延长石油三原销售公司
YANCHANG PETROLEUM SAN'YUAN SALES COMPANY

姓名: _____
职位: _____
部门: _____






分楼层指示标牌



楼层总指示标牌



文化活动



CULTURAL
ACTIVITY

党团活动

PARTY AND COMMUNIST
YOUTH LEAGUE ACTIVITIES

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，突出强化党委领导作用，将党建工作深度融入企业战略决策、经营销售、创新增效和队伍建设之中，压紧压实各级党组织和书记管党治党责任，落实班子成员“一岗双责”，建强基层党组织战斗堡垒。围绕“提高经营效益、增强竞争实力、推动改革创新”开展党组织活动，激励广大党员争当能手、模范、标兵和先锋。

同时党委加强基层组织建设，抓好“大党建”体系落地，把



党的领导深度融入公司治理；发挥基层党组织扎根一线、动员职工、促进落实的战斗堡垒作用，常态化开展“我为职工办实事”活动，建好用好“职工之家”，支持群众性文体活动，主动履行社会责任、优化发展环境，凝聚了推动高质量发展的强大合力。





快乐工作 精彩生活 | HAPPY WORK AND WONDERFUL LIFE

近年来，销售公司高度重视精神文明建设，坚持“以人为本”理念，通过开展丰富多彩、积极健康的文体活动，营造“快乐工作、精彩生活”的良好氛围。做到思想上尊重员工、情感上贴近员工、行动上服务员工，不断提升幸福感、归属感、安全感，让员工与公司真正形成命运共同体、事业共同体和生活共同体。





奉献社会 | CONTRIBUTE TO SOCIETY

销售公司始终坚持发展延长、奉献社会，在做大做强做优企业的同时，积极履行国有企业社会责任。

助力脱贫攻坚。对口帮扶延川县文安驿镇封家湾行政村，实现精准脱贫。

参与民生工程。组织开展爱心捐赠、灾区捐款、助力高考等社会公益活动。

配合应急处置。大力协助当地社会应急管理部门，做好消防、救援等社会应急工作，深受社会各界好评。

做好环保工作。积极落实国家环保政策，全面推进各类环保项目建设，推动企业与社会环境的共同繁荣与发展。



