

<<中国石油西藏销售公司志>>

图书基本信息

书名：<<中国石油西藏销售公司志>>

13位ISBN编号：9787502191368

10位ISBN编号：7502191364

出版时间：次仁扎西 石油工业出版社 (2012-06出版)

作者：次仁扎西 著

页数：289

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<中国石油西藏销售公司志>>

### 内容概要

《中国石油西藏销售公司志》客观翔实地记录了中国石油西藏销售分公司50年的发展历程、各阶段的组织机构沿革及领导人情况，并以实录的形式将历史事件全面系统地展现给读者。

本书适合于石油工业系统的员工和对石油行业感兴趣的社会各界人士参阅。

《中国石油西藏销售公司志》共分三篇，内容包括中国石油西藏销售分公司的组织机构沿革，机构设置与领导人名录，及其历史事件。

## &lt;&lt;中国石油西藏销售公司志&gt;&gt;

## 书籍目录

概述 大事记 第一篇组织机构沿革 第一章西藏石油公司时期 第二章西藏自治区石油公司时期 第三章西藏自治区石油总公司时期 第四章中国石油西藏销售分公司时期 第二篇机构设置与领导人名录 第一章和平解放和西藏自治区筹备委员会成立时期 第二章平叛改革和西藏自治区成立时期 第一节西藏石油公司的机构沿革 第二节西藏石油公司组织机构沿革与领导人名录 第三节西藏石油公司工作机构沿革与领导人名录 第四节西藏石油公司下属单位机构沿革与领导人名录 第三章“文化大革命”时期 第一节西藏石油公司党组织企业机构沿革与领导人名录 第二节西藏石油公司工作机构沿革与领导人名录 第三节西藏石油公司下属单位组织机构沿革与领导人名录 第四章建设社会主义现代化新时期 第一节西藏自治区石油公司党组织机构沿革与领导人名录 第二节西藏自治区石油公司工作机构沿革与领导人名录 第三节西藏自治区石油公司下属单位机构沿革与领导人名录 第四节西藏自治区石油公司组织机构沿革与领导人名录 第五节西藏自治区石油总公司组织机构沿革与领导人名录 第六节中国石油西藏销售分公司组织机构沿革与领导人名录（1998.1—2002.6） 第七节中国石油西藏销售分公司组织机构沿革与领导人名录（2002.6—2006.6） 第八节中国石油西藏销售分公司组织机构沿革与领导人名录（2006.6—2009.6） 第九节中国石油西藏销售分公司组织机构沿革与领导人名录（2009.6至今） 第三篇 实录 全国人大调研组考察西藏销售七二五油库 人生风景线 风雨石油路 保证能源供应服务经济建设 为了雪域高原的脉动 流动红旗飘扬雪域高原 积极融入地方发展创建和谐实现共赢 强化三基工作持续创先争优 “宝石花”绽放雪域高原 中国石油POS机刷卡加油落户雪域高原 高清洁97号汽油登陆雪域高原 中国石油撬装加油设施落户雪域高原 西藏首个铁路油料接卸库开工年周转能力达40万吨 中国石油西藏销售分公司实施QHSE管理体系 “绿色”加油站落户日光城 西藏首座天然气加气站正式运行 拉贡机场高速公路加油站已全面竣工 西藏销售液化石油气储配库将服务拉萨供气供暖 中国石油“福气”今冬温暖雪域高原市民 会议视频登陆雪山之巅阿里 中国石油西藏销售年零售成品油突破50万吨 中国石油销售企业送教进藏拉开序幕 十七条纽带十七座桥梁 培养专业人才增强“造血”功能 大学生为何青睐西藏销售 中国石油西藏销售分公司反腐倡廉工作取得成效 中国石油西藏销售分公司积极构建国际水准客服体系 石油老西藏欢乐之旅 西藏销售公司老石油喜看库站新变化 高原上的石油人 挺立在无人区的加油站 雪域高原万吨站 雪域高原“格桑花” 雪域坚守 扎西德勒，藏北宝石花 守望“生命接力站” 功德林：布达拉宫下新亮点 七二五油库：西藏经济建设的“血液库” 中国石油西藏销售分公司与七地（市）签署战略合作框架协议 中国石油与西藏自治区携手共建扶贫加油站 中国石油西藏销售分公司积极参与社会事业建设 中国石油西藏销售向亚东灾区捐赠救灾油料 “宝石花”在世界屋脊绽放 中国石油助力西藏人民驱寒保暖 中国石油西藏销售分公司送油下乡助力春耕 中国石油谱就民族团结 雪域高原上的宝石花 真心为群众办事的工作组 情系农牧民蓄水润心田 中国石油西藏销售分公司驻村工作组追忆往昔畅想未来 中国石油西藏销售分公司扎实推进强基惠民活动 中国石油西藏销售分公司慰问那曲班戈县保吉乡 西藏销售石油村官惜别牧民 西藏销售为珠峰圣火对接提供燃料支持 加油，为了奥运圣火点亮地球之巅 在雪域高原传递吉祥 奥运圣火点燃日光城激情 奥运圣火顺利登顶珠峰

## <<中国石油西藏销售公司志>>

### 章节摘录

版权页：为增强企业发展后劲，西藏销售还把人才规划、培养作为今后一个时期企业发展的基础性工程来抓。

通过重点做好职业素养、业务技能、工作作风、岗位业绩“四个一流”，明显提升员工政治素养、道德水准、职业操守，明显增强员工责任意识、发展意识、学习意识，明显提高员工操作技能、业务技能、岗位贡献的技能。

创先争优、劳动竞赛、技能大赛等都是很好的练兵场。

通过开展“强核心、固堡垒、塑形象、提技能、强党性、心连心”党员活动，“转作风、提素质、促团结、做表率”党员干部民主生活会，创先争优活动和生产经营活动实现了有机融合。

通过开展“强基础、促销量、增份额、提效益、重执行”劳动竞赛，有力推动了经营管理上水平。

2010年一季度，西藏销售首次获得了中国石油劳动竞赛营销项目先进单位流动红旗；5月和6月又连续创公司单月历史销售新纪录，并在二季度夺得零售和节能降耗两个项目先进单位流动红旗。

10月底，全面完成了上级下达的全年经营销售任务。

11月底，提前完成了公司自定经营销售任务。

在全国柴油资源紧张的形势下，确保了西藏资源的平稳供应，受到自治区领导的充分肯定。

为激发干部员工潜力和队伍活力，西藏销售着力创新激励机制和培训机制。

重点是完善绩效考核机制，认真研究包括大站、小站以及机关和油库员工在内的工效挂钩奖励办法。

## <<中国石油西藏销售公司志>>

### 编辑推荐

《中国石油西藏销售公司志》是由石油工业出版社出版的，内容共分三篇，主要包括：中国石油西藏销售分公司的组织机构沿革，机构设置与领导人名录及其历史事件，制定完善了防止突发事件等应急预案，开展了“检企共建”活动，确保了企业发展和队伍稳定。

<<中国石油西藏销售公司志>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>