

国有企业扶贫攻坚优秀案例（三十五）

“胜利订单”来了

中国石化胜利油田强化责任担当，深挖消费潜力，以消费扶贫助力脱贫攻坚

作者 于佳 李佳

秋季的黄河三角洲，秋意浓郁。白色芦花在风中摇曳；有着“红地毯”之称的碱蓬草铺天盖地，一望无际，形成了黄河入海口一道独特的风景。千里之外，秋天这位大自然的画师，同样把甘肃东乡、湖南凤凰、新疆岳普湖、安徽岳西等地涂抹成了一幅幅五彩斑斓的画卷。

尽管相隔遥远，但中国石化集团胜利油田按照集团公司党组的部署，积极履行消费扶贫社会责任，助力贫困地区销售农产品，带动困难群众脱贫致富，将它们紧紧地联系在一起。

“助力脱贫攻坚是重大政治任务。作为中央企业，胜利油田必须强化责任担当，深挖消费潜力，贡献胜利力量。”中国石化集团公司总经理助理兼胜利石油管理局有限公司执行董事、党委书记孔凡群表示。

高度重视消费扶贫

湖南省湘西土家族苗族自治州凤凰县廖家桥镇菖蒲塘村里，百果园依山而建，郁郁葱葱连成片。

进入秋季，黄澄澄的橘子压满枝头，青绿的猕猴桃果实低垂，金蜜柚、野葡萄……各种水果长势喜人，寄托着村民们脱贫致富的希望。

已经到了收获的季节，但村党委书记、村委会主任周祖辉却舍不得采摘——他正在等待一批来自胜利油田的客人。

菖蒲塘村是一个以土家族为主的少数民族村落，2014年以前曾是一个贫困村，全村660户3355人中有贫困户204户673人，贫困发生率20%。山多、地少、水缺、路烂，曾是这个偏僻山村的真实写照。

2013年11月，习近平总书记在湖南考察贫困山区时提出“精准扶贫”的重要战略部署，为这个村脱贫攻坚指明了方向。

菖蒲塘村作为中国石化定点扶贫县湖南凤凰的一个村子，2019年以来，胜利油田先后从这个村采购了4万多斤猕猴桃及其他新鲜水果，帮助这个偏僻的山村打开了又一条销路。

近年来，胜利油田高度重视消费扶贫工作，统一思想认识，准确把握打赢脱贫攻坚战的目标和重点任务，增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“两个维护”，努力提高助力决战决胜脱贫攻坚的思想自觉、政治自觉和行动自觉。

为了强化落实，油田成立对口支援及扶贫工作领导小组。主要领导亲自挂帅，制订扶贫工作计划，健全组织机构，落实资金投入。通过整合各方力量，层层压实责任，保障消费扶贫工作责任到人、资金到位。

油田专门下发《关于进一步加强消费扶贫工作的通知》等相关文件，对扶贫工作做出更为深入细致的规定；从指导思想、工作重点、任务要求、保障措施等方面，指导各单位精准对接贫困地



“助力脱贫攻坚是重大政治任务。作为中央企业，胜利油田必须强化责任担当，深挖消费潜力，贡献胜利力量。”中国石化集团公司总经理助理兼胜利石油管理局有限公司执行董事、党委书记孔凡群表示。

区的需求，开展消费扶贫工作，推动扶贫措施落地、见效，扛起助力脱贫攻坚的政治责任和社会责任。

除菖蒲塘村外，胜利油田还先后对接甘肃、湖北、安徽、新疆等地的16个贫困县，开展特色农产品销售扶贫采购对接及销售推广工作，为贫困地区“土特产”打开了胜利油田市场的大门。

2019年以来，胜利油田累计采购贫困地区产品3200余万元；2020年以来，累计采购贫困地区产品1900余万元，帮助销售150余万元，消费扶贫完成额较上一年增长70%以上。

面对新冠病毒肺炎疫情给湖北经济带来的影响，不久前，胜利油田还积极参加中国石化开展的助力湖北经济复苏云订货行动，调动全油田员工、家属参与的热情，为湖北经济复苏发挥了作用。

多渠道定位精准扶贫

2019年10月初，一辆载满挂面、粉条、木耳等多种农副产品的卡车驶向胜

利油田东胜公司。短暂停留后，这些农副产品又被分别送往10家采油管理区的30个职工食堂，用于基层一线职工的日常餐饮需求。

2019年以来，东胜公司每年都会采购价值10余万元的扶贫产品，不仅满足了一线员工食堂的需要，也为扶贫产品畅通了一条销售渠道。

扶贫工作开展以来，如何结合单位实际，让精准扶贫真正落实落地，切实让贫困地区群众受益，是胜利油田党委不断思考的问题。

胜利油田精准对接各贫困地区需求，把消费扶贫作为帮助贫困人口增收脱贫的有效途径。“油田有职工、家属40余万人。人员数量多，消费能力强，是开展消费扶贫工作的重要优势。”胜利石油管理局有限公司党委副书记、工会主席韩辉介绍说。

胜利油田依托自营品牌超市——胜大超市，利用“门店、食堂、电商”三个销售渠道进行扶贫产品的推广。

在超市门店设立扶贫产品销售专区。拿出客流量大的区域，为甘肃、新疆等贫困地区的特色产品设立专柜；通过陈列、展板、吊旗等形象展示，让消费者深入了解特色扶贫产品；先后与中石化对口支援的甘肃、湖北、安徽、新疆等多个省区的8个县，组织开展扶贫产品推荐会、展销会和对接会，扩大扶贫产品的销售规模和范围。

利用胜大物流平台，结合各单位需求实行集中采购，配送给400余家基层单位食堂；先后发布多批扶贫产品目录，涉及16个贫困县11个品类70多个扶贫单品，满足了油田各单位对扶贫产品的选购需求。

针对因物流成本高、价格偏贵给这些产品带来的“水土不服”问题，胜利油田一方面通过规模化采购，降低物流成本；另一方面根据市场需求优化和调整产品种类，满足消费者和市场需要。

线下采购的同时，加大对线上平台的宣传，秉承“自愿购买、以购代捐”原则，鼓励员工和基层工会通过石化员工团购网、中石化小石头易扶商场、胜大超市网上平台等线上程序采购扶贫产品。

胜利油田依托油田工会打造的互联网平台——“胜利职工e家”APP，先后优选近百种扶贫商品，开展“胜利味道”中秋普惠、爱心一元购、会员普惠团购等一系列惠民活动，帮助销售扶贫产品49万份共计216万元。通过线上线下齐发力，满足油田单位以及员工家属对扶贫产品的选购需求。

“消费不能搞强制，只有符合市场规律，价格合理，品质过硬，才能被消费者真正接受。”负责油田扶贫产品采购工作的胜大配送中心经理苑永胜说。此外，胜利油田还通过工会活动、

员工培训等形式，采取“旅游+教育+消费”的方式，创建“实地消费团购模式”，指导各单位定点联系与结对帮扶，加强同贫困地区的沟通与交流。

消费扶贫纳入常态化

每当翻看照片，孩子们开心的笑脸总让李震沉浸在黄土高原那片荒凉的土地上。

2019年10月，胜利油田文联办公室负责人李震作为领队，带队前往甘肃省临夏州东乡县布楞沟村，给布楞沟小学的孩子们送去了一堂与众不同的书法课。

作为消费扶贫的另一种形式，2019年起，胜利油田充分发挥文化优势，先后组织200余名劳模和一线员工分赴安徽岳西、甘肃东乡、湖南凤凰等地开展了6期“扶贫公益行”活动。他们为岳西县响肠镇石化希望小学、东乡县布楞沟村小学捐赠图书和文体用品，讲授石油石化公益课，深受当地政府和学校师生的欢迎。

尽管此前在新闻中了解过贫困山区的情况，但真正走进这片土地，亲身感受着当地村民的生活环境，李震还是被眼前的贫穷景象震撼到了。

这次送教之行，不仅让李震对扶贫工作有了更为切身的感受和体会，也激发了他伸出援手奉献一份爱心的动力。如今再逛超市，他总会来到扶贫专柜前转转，买点东西。

“消费扶贫不可能吃一辈子政策饭，需要建立一套长期可持续的帮扶机制。只有让员工切身感受到贫困地区的艰苦，才能促进消费扶贫工作更好地开展。”胜利油田扶贫办主任朱荫涛说。

2019年9月16日至18日，朱荫涛一行7人到凤凰县考察全县扶贫产业发展情况，调研雪茶、猕猴桃、蜡染、蜂蜜柚子膏等特色扶贫产品的种植、生产和加工环节，在采购、物流、销售等环节开展一系列合作，助力凤凰做好“消费扶贫”这篇大文章。

胜利油田不断探索建立稳定帮扶的长效机制，聚焦员工群众实际需求，通过现场实地调研，优选可规模化采购的扶贫产品，开展特色农产品销售扶贫采购现场对接工作，将特色产品列入常态化采购清单，把消费扶贫工作纳入日常。通过加大宣传报道，提高油田员工群众对扶贫政策的了解，营造爱心帮扶的浓厚氛围，确保消费扶贫深入人心。

“对我们的帮助太大了。特别是面对疫情带来的影响，胜利油田的爱心消费不仅保证了牧民收入，也帮助解决了当地的就业问题。”甘肃省甘南藏族自治州安多清真绿色食品有限公司销售经理王芳说。2019年双方建立合作后，这家企业接到的“胜利订单”越来越多。仅2020年5—6月，胜利油田从这里采购的牛羊肉等副食品数量就接近11万公斤。

“下一步，胜利油田将构建长效机制，使消费扶贫工作推得开、抓得实，真正获得群众的认可，经得起实践的检验。”韩辉表示。