

奋斗百年路
启航新征程

庆祝建党100周年

寻找“感动石化”人物(十一)



张鹏

“我们必须守好这块阵地”



远在巴西，疫情严峻
他分析早、下手快、心态稳
用行动赢得主动，中方员工“零感染”
海外坚守17个月
他乐观、沉稳、坚定，如春风化雨，宽慰人心
他说：“我没有轰轰烈烈的事迹，也没有付出多大的牺牲，只是在平凡的岗位履行好职责。”
但项目部员工说，他顶住了风浪

韦海涛 徐健

2020年9月22日，张鹏从巴西里约热内卢，几经周转飞抵上海。来不及好好看下许久未见的祖国，他便被送到了隔离宾馆。10月7日，回到北京继续隔离7天后，他开始了紧张工作。

张鹏，国勘公司巴西分公司副总经理兼PB公司副COO。在巴西坚守17个月后，他终于回家了。

回想这17个月的经历，张鹏笑着说：“每天做好自己的工作，把防控工作做到位，忙忙碌碌，时间过得也快。”

言语间的轻松，仿佛并不在意自己经历过的紧张与辛苦。

2020年初，全球各地陆续出现新病例。2月底，巴西举办狂欢节，大街小巷都是密集的人群。这让张鹏意识到问题的严重。

“员工居家办公，紧急采购防疫物资和生活用品。”张鹏和其他班子成员迅速讨论应对预案，根据员工居住区域人数组制定响应等级，并对感染、隔离、送医等多种突发状况进行推演。“我们必须守好这块阵地。”张鹏说。

起初，防疫工作推进得很顺利，可在与外籍员工沟通佩戴口罩、与合作伙伴洽谈防疫工作的时候遇到了阻碍。

“这也是文化差异吧。”张鹏开导大家。他从网站找来防疫知识和感染案例，以及中国的抗疫情况，跟每一名外籍员工反复沟通。那几天的视频会上，外籍员工一看见张鹏就笑：“又要劝我们戴口罩了。”张鹏的努力取得了成效，当地员工逐渐被他影响，还带动着家人主动做好防疫。

两周后，巴西发现第一例新冠肺炎患者，每日新增病例数量多，形势严峻。那时，项目部已经居家办公。在驻地，他们同样严格执行防疫措施。驻地物业称赞：“中石化是反应最迅速的企业。”

巴西的疫情比国内更严峻。作为党员干部，张鹏说，他必须保护好大家，让大家信心十足地工作、生活。

他是这样说的，也是这样做的。无论是电话沟通还是视频连线，张鹏热情洋溢的笑容，总是坚定着大家的信心。他的坚定果敢、沉稳勇毅极大鼓舞着战“疫”中的项目员工。

巴西临时关闭边境后，国内的防疫物资无法运抵项目部。看着日益减少的物资，员工心有些波动。张鹏挺身而出，与驻巴西的其他中国企业联络，在多次商洽后，采购了一批防疫物资，分发到大家手中。

由于项目部充分的预防工作，中方员工实现“零感染”。事后，大家评价他“分析早、下手快、心态稳”。



张鹏向同事讲解油藏地层知识。

疫情期间，人员少、担子重。业务上，张鹏不敢放松。5口新井投产受阻，可通过优化生产运行、提高系统效率等措施，权益油产量实现超产2%。

去年，有一项开发方案需要向国勘总部汇报。时差原因，张鹏往往在凌晨与国内技术支持的同事连线讨论，白天还要处理工作事务，“连轴转”成为常态。疫情期间，巴西公司保持产量平稳。

8月，巴西边境开放，大家十分兴奋，可回国之路近50个小时，又不免有些担心。“不怕！严格做好防护，我帮你们抢票。”张鹏为大家准备好防护服，积极协调合资公司订机票，可轮到自己时，却收到了航班取消的消息。

“遇事先别急，稳稳当当的，会好的。”张鹏的话让同样处境的员工脸上露出了笑容。

1个月后，张鹏与同事安全回国。谈到“超期服役”和一波三折的回国路，张鹏说，他没有觉得自己做出了多大的成绩，就是在平凡的岗位履行好职责，“都是工作需要”。

12月2日，他又抵达巴西，继续投入新的工作。

李伟

“到我这儿不能有困难”



海外带队伍18年
他从未感觉压力如此大
市场寒冬、疫情严峻，重重难关摆在面前
他说：“到我这儿不能有困难。”
严格疫情防控，高效完成施工任务
干热的喉咙几乎喊不出声
“铁军要有铁的意志、敢打硬拼！”
沙尘暴里，隐约可见忙碌的身影
那是石化红

王军任吴庚武鑫彪

2020年初，突如其来的疫情，打乱了华北石油工程公司沙特项目部的节奏。疫情防控开始后，项目部经理、党支部书记李伟没睡过一个踏实觉。在海外带了18年队伍，他说，从未感到压力如此大。

自2006年进入沙特市场后，李伟成功地将队伍从1支钻井队发展为具备实施一揽子大包工程的作业体，目前拥有33支专业作业队、60余(台)套设备和1200余名中外员工。

项目部整体运营不能乱，人员安全必须做好保障。李伟迅速组织项目部人员，与各基层队成立疫情防控小组，健康统计、宣传教育、防控物资、应急预案，专人、专线、专岗，24小时热线……“我是党支部书记，千难万难，到我这儿就不能有困难。”李伟目光坚定，保护好员工是他的责任。

防控措施落实到位，但李伟清楚，员工的心理状况更要注意。

疫情阻断了部分轮岗员工回国的路，大家的心理波动他理解。李伟逐一过问员工家庭情况，电话访问140余户在岗员工家属，安排国内休假的支部委员走访慰问提供援助。在基层走访时，他跟大家谈心，了解大家的困难和顾虑，能解决的解决，该疏导的疏导，“要让大家在沙特待得住，待得安心”。

疫情来势汹汹，可生产运行不能松懈。甲方要求降价、工程款支付滞后等不利局面，给李伟带来不少麻烦。

面对困难，他主动出击，加强市场形势研判分析，提前储备好3个月的防疫生产和生活物资，抢在沙特封航前安排人员轮休，全力保障新项目启动。

百日攻坚创效行动期间，项目部有两支钻井队同时搬迁，调动吊车及运输车300多辆，几乎横穿阿拉伯半岛。那时，沙特多个疫情严重地区实行宵禁，下午3点至次日早上6点，任何车辆严禁上路。这给搬迁工作带来很大影响。

“我们提前踏勘沿途旅馆，定好房间，逐一消毒。员工在路上住宿，不能外出或聚集。”动迁前，李伟和项目部员工到各井队逐一了解情况，讲解形势，解决困难。困了累了，就在车上打个盹。

李伟一路跟随井队搬迁，路上颠簸，50岁的他时常用手捏捏酸痛的腰。那时正值夏季，气温超过50摄氏度。放在地上的水瓶，都被太阳晒爆裂了。有时说话多，嗓子发不出声，他就打手势指挥。最终，两支钻井队均在10天内完成搬迁。

经过多方努力，去年10月，公司组织包机安排轮岗员工回国。已经连续在沙特工作300多天的李伟，组织一线员工优先回国。

“票源紧张，一线员工辛苦，我让他们先回去。”李伟电话里跟妻子说了自己的决定，妻子许久没有作声。夜深人静时，两个人对着电话说说身边的事，就好像陪在对方身边一样。

经过项目部全体员工的努力，2020年，沙特项目部经营业绩逆势飘红，全年创收9亿元。李伟笑着说：“海外员工的辛苦，一般人体会不到，这些成绩都是大家的功劳。”

深耕细植在沙特工区，李伟把自己的青春汗水挥洒在了海外市场开拓与经营管理的战场上。“一个人要有精气神，特别是做海外石油工程服务，更要有铁的意志，敢打敢拼、勇争第一！”李伟说，他总这样鼓励员工，更是鼓励自己。



李伟(右)在SP105井队与外籍员工交流施工细节。

孙宝林

“始终未想过的是放弃”



国内“一罩难求”
他组织员工寄回10万只口罩
泰国疫情严重
他省出物资赠送当地政府
甲方要提前终止合同
他百般努力，赢得信任
疫情面前，筑起了“墙”
荆棘市场，蹚出了“路”
他说：“想过成功、想过失败，始终未想过的是放弃。”

马文祥

2020年11月26日，江苏省委、省政府举行全省抗击新冠肺炎疫情表彰大会，华东石油工程江苏钻井公司泰国项目经理孙宝林被评为江苏省抗击新冠肺炎疫情先进个人。

第一次出现在这么隆重的场合，孙宝林有些激动：“这一年，大家都不容易，再苦再累也都是值得的！”

疫情初期，远在泰国的孙宝林每天看到确诊人数不停地增长，忧心忡忡。当得知国内“一罩难求”时，他当即组织员工多方采购，分批多次将10万只口罩运送回国。“能助力公司复工复产、实实在在帮助到国内的兄弟姐妹，我打心底里高兴。”孙宝林笑着说。

泰国疫情越发严重后，服务行业全部关停，抗疫物资紧缺。孙宝林一方面坚持抓好项目疫情防控，一方面迅速筹集口罩、洗手液等防疫物品送往当地政府，由政府分发到个人。这些物资大多是从项目及施工队伍里挤出来的。当地人砂楚拿到口罩后感动地说：“中国人是我们的朋友！”

在疫情和油价暴跌的叠加影响下，泰国国家石油公司不堪重负，给项目部发来提前终止合同的函。虽然已经有心理准备，但孙宝林还是有些慌，怕失去宝贵的合作伙伴。可面对员工时，他打起精神，给大家鼓劲：“与其被市场冲击，不如主动去市场上冲浪，甲方担心什么，我们就想尽办法让他们放心。”

孙宝林顶着压力，带着项目人员争取一切机会与甲方沟通。一开始，甲方以设备问题太多为由，连见面的机会都不给，后来干脆电话都不接了。一天、两天、三天……孙宝林到甲方办公楼楼下，一等就是一整天。

艰苦的等待，终于换来了一次难得的谈判机会。可孙宝林没想到，甲方居然开出了100多页1200多个问题的设备整改通知单，并只给出两个多月期限。看着厚厚的整改通知，他第一次失眠了。



夜深人静的时候，孙宝林一遍遍地思考工作计划，也一遍遍地鼓励自己：这是一份关乎生存、荣誉、命运的合同，全力以赴，放手一搏！

3月的泰国，平均气温超过40摄氏度。为了加快整改进度，保证整改质量，孙宝林干脆住在了井下，别人怎么劝他都不回去。大家都明白，身为项目负责人，他的压力比谁都重。

天气太热，孙宝林几乎吃不下东西，每天靠喝十五六升水支撑。晚上，在井场待几分钟，身上就落满了蚊虫。受到感染，项目部员工坚守在现场，没人喊苦喊累。

终于，在全体员工的努力下，设备整改一次性验收通过，中标泰国国家石油公司一部50钻机1+1的合同。“想过成功、想过失败，但始终未想过的是放弃。”孙宝林说，这是他真实的想法。

扎根一线17年，征战海外16年，孙宝林一路从技术员、钻井队长，成长为如今的项目经理。为了激励自己进步，他每天不停地学、反复地练。作为主管泰国市场的负责人，他带领项目部累计中标井深超20万米，累计合同额超过1.6亿美元。多年来，孙宝林用一串串纪录、一项项荣誉，在充满挑战的海外市场立起标杆，甲方负责人敬佩地称他“iron man”——钢铁男人！