



寻找感动石化

人物

第8期



扫码点击“报料”
推荐更多感动

石油工程建设公司 汤海东

汤海东,1978年1月出生,中共党员,石油工程建设公司胜利油建职工培训中心电焊工首席技师,集团技能大师、中国石化劳动模范、全国技术能手,享受国务院政府特殊津贴

焊花不熄,匠心不老

“技术工人是生产企业的根,只有根深,才能叶茂。”

杨森 王明月

汤海东的故事听起来有些热血。

技校毕业、电焊工,享受国务院政府特殊津贴,这三件事之间,隔着一个28年。汤海东用一把焊枪,把它们焊在了一起。

1998年,汤海东从胜利油田油建技术学校毕业,成了一名电焊工。那时的他,从未想过自己未来会站上央视的舞台,拿下《状元360》第二届焊工电视大赛冠军,更没想过自己能一路深耕,最终成长为电焊领域“天花板”级别的工匠——全国技术能手、集团技能大师、中国工程建设焊接协会“卓越焊匠”。

这些荣誉的背后,是无数个日夜的磨练与钻研。

从普通碳钢到镍基合金,从手工焊到全自动焊,汤海东先后攻克了300余项焊接技术难题,参与国家重点工程30余项,累计创造经济效益超8000万元。

在山东龙口LNG项目超大大口径管道施工中,他创新研发的“STT根焊+单枪实心向上自动焊”技术,焊缝一次合格率达99.2%,成为行业标杆。

在焊接这个行当里,每一点提升都是硬功夫。山区组合自动焊容易出现未熔合、效率低等问题。汤海东盯着焊枪看了很久,动手研制出一个“焊

枪角度可调节机构”,工效提升了8.3%。

在海洋工程领域,汤海东带队攻克双金属复合管海底焊接难题,形成TIP TIG自动氩弧焊等多项成果。面对新能源发展浪潮,他又主动请缨,为集团首条公里级输氢管道提供关键技术支撑,开展60余道焊口工艺试验,确定核心焊接参数,填补了行业空白。

如今的汤海东还守在车间里,只是焊枪旁边,多了一群年轻人。

汤海东把自己的经验拆开了,揉碎了,一点一点教给徒弟。从2011年到现在,他累计授课超过900课时,培训学员9000多人次,带徒45人。2025年全国行业职业技能竞赛焊工比赛,他带的3个徒弟拿下了1金1银1铜。

汤海东还牵头制定了《油气储运工程焊工管理准则》,参与修订《焊工:国家职业技能标准》,编写了《焊工操作与安全用电》等教材。不光在国内教,汤海东还带队去了乌干达。在基贾巴石油学院,他和团队帮助30名当地焊工拿到了ASME与AWS国际认证,30名管道安装工取得了国际认可的上岗证书。

“技术工人是生产企业的根,只有根深,才能叶茂。”汤海东说这话时,身后站着他的徒弟。



汤海东

岑静芸

卢永

蔡灿

李芝芬

海南炼化 卢永

1982年1月出生,中共党员,海南炼化总经理助理,全国青年岗位能手标兵,中国石化青年岗位能手

电力市场的“破局者”

“每到台风季节,就特别担心生产装置会受电网波动影响。”

王梦璐

卢永,总是对电特别敏感。

“每到台风季节,就特别担心生产装置会受电网波动影响。”作为海南炼化电网稳定的负责人,他总是把这句话挂在嘴边。

海南地处台风多发地带。每到台风季,狂风暴雨挟挟着强对流天气,时刻考验着电网的稳定性,而电网平稳运行,是炼化企业安全生产的关键。尤其是2024年超强台风“摩羯”过后,卢永绞尽脑汁地思考,如何才能让全厂电力运行更平稳。

稳定的电力保供能力是基石。卢永结合海南炼化的实际生产需求,对照海南自贸港建设的整体布局,不断梳理问题,总结经验,主动向上级和有关部门提出电力系统运行优化建议。今年初,据官方报道,南方电网计划“十五五”在琼投资460亿元。听到消息后,卢永十分兴奋,他深知,海南自贸港电力保供能力将得到进一步提升。

合理的降低用电成本是关键策略。2023年2月,百万吨乙烯项目投产,连续两年电费支出均突破20亿元。受限于电力交易规则和系统设置,企业只能通过单一账户完成交易,选择有限,操作不够灵活,难以获得更优的电价。

摆在面前的,是必须应对的用电成本压力。卢永带领团队一头扎进电力市场,白天跑政府、谈政策,夜晚算成本,研究趋势,用一个个日夜的推演和准备,在2025年度电力交易开闸前,

成功实现炼油、乙烯两个业务板块分户交易,成为海南省乃至南方电网下辖五省中,第一例完成单一市场主体分户交易的企业。

但挑战没给他喘息的机会。2025年的电力市场化交易窗口,仅开放两天半。卢永带着团队提前演练策略,分析行情,像考试前夜的学生一样反复推演。他们敏锐地抓住了降价空间,最终让炼油、乙烯两个账户双双以全省最低成交价锁定电量。

全年为企业降本1.24亿元。2025年,卢永在电费核算中又捕捉到一个异常信号——系统运行费在悄悄上涨。他知道这件事的分量:这不仅影响海南炼化,也关系到全省所有工商业用户的成本。

他第一时间向地方政府部门沟通该费用对全省用电成本的影响,一份由他主笔的议案直指行业痛点:“建议公布费用明细,规范收费机制”。这份议案,在海南电力市场管理委员会上获全票通过。同年9月,海南系统运行费首次实现历史性转负,为全省工商业用户降低运营成本4亿元。

此外,他还积极推动风电、光伏等低价电源入市,引进省外电源,强化市场竞争。预计2026年,海南炼化通过电力交易就能实现降本2.4亿元。

这些数字加起来,已经远远超过了一个“电网负责人”的KPI。但卢永想的不是这个。

“行业发展越公平规范,海南自贸港的营商环境就越好。希望政策红利惠及全产业链。”卢永说。

中原油田 蔡灿

1974年7月出生,中共党员,中原油田地面工程抢修维修中心员工

蔡爸爸和他的1368个孩子

“如果我的努力能为孩子们带去希望,这样的傻子我愿做!”

于银花 张素军 吴倩倩

“蔡爸,这学期我得了两个奖状,老师说我进步很大……”手机屏幕亮起来,是一条来自孩子的短信。这样的短信,蔡灿存了数千条,每一条里,都有一声亲切的“蔡爸”。

蔡灿是中原油田的一名普通工人。他热情健谈,不管和谁说话,三言两语就能拉近关系。可偏偏有人说他“傻”,因为他挣钱给别人花,但更多人敬佩他,因为他是1368个孩子的“爸”。

蔡灿的爱心之路,是从2011年的冬天开始的。那时他在采油厂工作,一次巡井时看见一个小姑娘在路边捡柴火。天很冷,孩子的小脸冻得发紫,一双破球鞋露着脚趾。蔡灿停下脚步,蹲下来问她冷不冷,孩子怯生生地摇头。他心里一酸,当即掏出钱,塞到孩子手里,反复叮嘱:“买双鞋子,别冻着自己。”

后来,蔡灿总惦记着那个小姑娘。下班时又来到村里,发现需要帮助的孩子并非个例。他想帮孩子们,可一个人的力量太有限了。夜里躺在床上,他翻来覆去睡不着,最后打定主意:发动身边的朋友,一起干。

起初,朋友们还有些犹豫,蔡灿不多说,只是拉着他们一起进村看看。结果回来就定了:“干!咱少花点。值!”“六一”爱心助学中心,就这么简单地成立了。没有隆重的仪式,没有华丽的宣传,只有7个志愿者,7颗滚烫的心。从那以后,每个周末,蔡灿的身影都会出现在乡下的小路上,带着志愿者们,给孩子们送助学金、送衣物、送学习用品。

刚开始,孩子们都很怕生,见到蔡灿他们,就往角落里躲。蔡灿不着急,只是一遍遍地去,一次次地陪他们说话。慢慢地,孩子们放下了戒备,再见到他们,一个个都往怀里扎。从那时起,蔡灿就成了孩子们的“蔡爸”。

浩迪是蔡灿帮扶的孩子里,学习最刻苦的一个。10岁那年,他的父亲因意外去世,母亲体弱多病,上学成了难题。蔡灿安慰他:“没事,一定让你有学上!”浩迪也争气,一直用学习成绩回报着这份关爱。2022年,浩迪考上了西南石油大学,他说:“以后我也要像蔡爸那样的石油人!”

志远的遭遇,比浩迪更让人心疼。他吃百家饭长大,父母身患疾病,连基本的生活都难以维持。蔡灿看着这个寡言的孩子,心里很不是滋味。他知道,单纯给点钱,解决不了问题,让孩子学一门手艺,才能真正改变他的命运。蔡灿四处打听,终于联系上了濮阳市杂技学校。2023年,成绩优秀的志远被濮阳市杂技团录取,有了稳定的收入。

今年春节,志远回乡探亲,专门为帮助自己的叔叔阿姨“摆了一桌”。席间,志远动情地说:“谢谢叔叔阿姨们这些年对我的帮助。现在,我长大了,能挣钱了!”

一句“我长大了”,在场的每个人都,都湿了眼眶。蔡灿看着他,欣慰又心酸,轻声说:“好孩子,你真的长大了。”

15年来,蔡灿的志愿者团队,逐步壮大到3196人,累计筹款632万元,帮助了1368名学子,让他们都有了追梦的机会。

茂名石化 岑静芸

岑静芸,1981年5月出生,中共党员,茂名石化研究院产品及技术服务管理室主管师,全国劳动模范

分子链里找答案

“要让每一款高分子材料,既守得住环保底线,又扛得起高效使命,这才是我们要奔赴的未来。”

张亚培 杨峥

在分子材料的微观世界里,岑静芸钻研了近20年。

白大褂、护目镜、满屋的仪器……这些关于科研人员的经典画面,都不足以描绘她。更多时候,她是那个蹲在厂房里、盯着生产线的人,手里攥着刚取下来的样品。

在这个以炼化装置、化工原料为主语的行业里,她身娇体小,说话声音不大,却总能在关键问题上,说出最有分量的判断。

2011年,为打破跨国巨头的技术垄断,岑静芸承担了中石化重点科技项目——开发汽车轻量化专用料,并实现工业化。这意味着,她要在别人已经走了很远的地方,从零开始。

别人过年过节,她泡在实验室;别人下班休息,她守在装置旁。她有一个朴素的理念:以用户为导向,把技术服务与产品推广融入研发全过程。每一步都不白走,每一组数据都要见真章。

截至2025年,她和团队已完成600多项材料性能测试,200多次上机成型试验。那些曾经只能进口的材料,一点点被“磨”了出来。产品成功进入全球四大龙头生产企业,成为国内唯一进入跨国企业供应链的同类产品。绿色环保汽车轻量化材料技术开发与应用项目荣获中国石化科技进步奖特等奖。

“要让每一款高分子材料,既守得

住环保底线,又扛得起高效使命,这才是我们要奔赴的未来。”岑静芸语气不重,但很坚定。

南水北调、高铁建设——这些国家工程的背后,有岑静芸的一份力。她聚焦环保、高铁、水利等关键领域痛点,带领团队大胆采用新技术,突破技术瓶颈,研发的环保专用料性能达到国际先进水平,填补了国内生产空白。

不止于此。她还牵头制定行业标准,参与修订国家标准,让茂名石化的产品性能,成为行业原性性能的“标尺”。

科技攻关的路上,没有捷径,只有硬仗。

岑静芸带着团队攻克高密度聚乙烯中空材料的核心难题,让材料在零下30摄氏度的极端环境下,抗冲击性能提升近一倍;主持开发耐推码中型中空专用料,打造出一系列拳头产品。截至目前,她牵头研发的20个新产品覆盖多个领域,7个万吨级拳头产品已出口创汇,高端合成树脂材料的国产化替代,在她手里一步步从理想走进现实。

做科研的人,往往被认为只会坐在实验室里。岑静芸不是。

为了技术服务与市场推广,她长年走南闯北。行李箱里总备着几双鞋——厂房里穿的、赶路穿的、会议室穿的,随时切换场景。

如今,岑静芸正带着团队对低气味小中空产品性能进行攻关优化。用她的话说,“中国石化制造”要成为响当当的金字招牌。

云南石油 李芝芬

1985年11月出生,云南昆明石油云溪加能站经理

把“云溪”跑成标杆站

“彝家人不怕走山路,再难的路,走多了也能踩出印子。”

高菲 周儒良

2024年10月,还在云南昆明石油石虎关加能站担任站经理的李芝芬拿到调令。这次,她要去云溪加能站,担任站经理。

云溪加能站位于昆明市官渡区小板桥镇云溪村,周边有5座站点,市场竞争异常激烈,经营业绩不及预期。朋友劝她别去碰壁,她笑着说:“彝家人不怕走山路,再难的路,走多了也能踩出印子。”

到岗第3天,天刚蒙蒙亮,她就揣着笔记本带员工跑市场。有人嘀咕抱怨,她只说:“客户不会从天上掉下来,得用心找。”

这一跑就是42天。每天她都是早出晚归,中午蹲在路边啃个辣酱烧饼。物流园的司机打趣她要当编外员工,她笑着应下:“你们加我的油,我就当你们的后勤,随叫随到。”

李芝芬真的说到做到。有车队凌晨3点缺油,她接到电话就往站上赶,叫上员工备货送货;车队账期紧,她反复协调结算方式。渐渐地,云溪站热热闹闹起来。到2025年11月,云溪站成品油销量同比增幅64%,新增单位客户73户。

被问起窍门,她腼腆地说:“不过是多跑几步,多说几句,多替人想一点。”

新能源汽车普及,充电成了刚需,云溪加能站却一直缺少充电设施。李芝芬多方奔走,给站里装上了充电桩。充电于她是个新活儿。不懂、不会,她就搬个小马扎,坐在充电桩旁边,一台车一台车地看,一个车主一个

车主地问。哪个步骤让车主皱了眉,哪段时间排队最长,哪台桩容易出故障,她都一笔一画记在本子上,对着本子细琢磨,一条一条改。有人说她太较真,她只是摇摇头:“现在充电这事儿刚起来,我们不好好,人家下次就不来了。”

不断改进后,日均单枪充电量达到425千瓦时,乘用车单枪充电量位列省公司第一。

李芝芬还把油站改成了“生活驿站”,原本冷清的便利店,被她“折腾”得有烟火气——日用百货、米面粮油一应俱全,还有易捷洗衣、易捷洗衣、麦当劳,八大业态挤得满满当当。2025年全年,易捷基础品类销售额较2024年翻了一番还多。2026年1月,云溪加能站被评为云南石油的标杆站、旗舰店。

“一个人走得快,一群人走得远。”站里的年轻员工,刚来时连加油枪都握不稳,推介商品时更是支支吾吾。她不懂,就站在旁边看着,等车走了,手把手地教:“刚才那步慢了,下次手快一点,别让客户等;刚才那句话没说对,换个说法,客户更容易接受。”

有员工因不会推销急得掉眼泪,她就拉着人家一遍一遍陪练。有个内向的小伙子,不爱说话,她就带着他跑客户,跑了3个月。小伙子话多了,人也活泛了,一次休息时跟她说:“李姐,要不是你带着我,我可能早就败下阵来了。”

这些年,她带出来的年轻人,有好几个都成了各站点的骨干、负责人。有人说她舍得放人,她笑得坦然:“他们走得远,说明我带得好。”