



寻找感动石化

人物

第14期



扫码点击“报料”
感动石化活动标识请你来设计!

宁波工程 张炜

1978年4月出生,中共党员,宁波工程首席专家,中国石化突出贡献专家,央企劳动模范,享受国务院政府特殊津贴

炉心铸剑 笃行创新

“技术研发没有捷径,唯有沉下心、钻进去,把问题吃透。”

王晓珍 宋怡

作为最早开展气化技术研究的单位,宁波工程积累了丰富的气化技术研发经验。其主导的SE东方炉系列气化技术,作为化石能源高效清洁利用的关键技术之一,为能源化工行业绿色发展提供了强劲动力。

张炜的名字,与宁波工程气化技术的创新突破紧紧相连。

2000年,张炜从兰州理工大学化工工艺专业加入宁波工程。那时,先进煤气化技术被国外少数公司垄断,国内煤化工产业发展受制于人,年轻的张炜立志要在煤气化技术研究上做出个样子。

多年来,他扎根研发一线,以专业立身、以实干破题,带领团队攻克多项技术难关。他坚信,技术研发没有捷径,唯有沉下心、钻进去,把问题吃透。

2008年,作为公司煤化工研发核心骨干,张炜牵头研发SE粉煤气化技术。该技术于2011年成功列入中国石化“十条龙”科技攻关项目,从实验室研究迈向工业化应用的“快车道”。其间,张炜带领团队反复调试、优化参数,不放过任何一个细节。最终,打破国外技术垄断,成功实现高灰、高熔点煤的高效转化,先后荣获上海市技术发明特等奖、中国石化科技进步奖一等奖。

2020年9月,在中科炼化项目现场,2000吨级SE东方炉煤气化技术成功投用,标志着我国粉煤气化技术大型化迈出关键一步。“每一次工业

示范,都是对技术的终极检验。”作为技术主要负责人,张炜全程驻守现场,紧盯装置运行、协调问题处置,确保项目一次开车成功。

如今,4000吨级SE东方炉工艺包已完成开发。SE东方炉系列气化技术形成系列化、规模化技术矩阵,工业化应用呈现全面开花的新局面,为大型煤化工项目提供坚实支撑。

与国内同类技术相比,SE东方炉系列气化技术通过多原料覆盖、高效能量转化与绿色低碳工艺,表现出显著的技术性能优势、经济性优势及低碳环保特性,契合我国能源结构。SE东方炉设备国产化率达100%,烧嘴等关键设备寿命大幅延长,装置运行周期四年一大修,技术水平、能效水平达到国际领先。环保表现同样突出,可协同处理炼厂和化工装置的各种含碳副产物、废弃物。

技术的先进性更加坚定了张炜的创新决心。面向能源转型新趋势,他带领团队全面开展全生物质气化技术研究,成功研发SE生物质掺烧气化技术,为后续SFBG生物质加压循环流化床气化技术、SEBG生物质加压气流床气化技术打通多原料气化路径,适配不同场景需求奠定良好基础。

“创新永远在路上。”张炜说,未来,他将继续坚守研发一线,一方面推动SE东方炉向大型化、智能化升级;另一方面加速生物质气化技术产业化,以更多“宁波工程方案”,为我国能源清洁高效利用、实现“双碳”目标贡献石化智慧与力量。



张炜



吕慧



李超



彭建伟



徐昕

物探院 吕慧

1972年6月出生,中共党员,石油物探技术研究院高级专家,集团公司劳动模范

戈壁深处的“物探玫瑰”

“找油,是一辈子的长跑,要耐得住寂寞,更要扛得起担当。”

尹龙

“不要怕难,抓住问题,精嚼细嚼,总会有解决办法。”从事科研工作近30年,吕慧常把这句话挂在嘴边。

2010年,吕慧从胜利油田调入物探院,从深耕多年的油气地球化学转向完全陌生的地球物理学,身边的人都替这位颇有建树的专家捏一把汗。

吕慧却想得简单:路都是人走出来的。

那些日子,办公室的灯常常亮到后半夜。地震解释软件操作不熟,她就一遍遍练;物探专业术语不懂,她就追着同事问。有人看她太拼,劝她悠着点,她笑笑:“笨鸟先飞,多飞几趟总能追上。”

几年潜心积累,她在新领域站稳了脚跟。2017年,西北油田古河道描述项目公开招标,吕慧带领团队在短短10天里交出试解释成果,以最高分拿下项目。后来有人问起她那段“拼命三娘”的经历,她说:“那阵子做梦都在琢磨古河道,可心里无比踏实。”

2020年底,物探院组建西北前移支撑中心,需要有人常驻西北一线。吕慧积极响应号召,成为首批挺进西北大漠的“桥头堡”尖兵。

从南京到新疆,从都市到戈壁。同事问她习不习惯,她笑着回答:“多待待就习惯了,能为油田千万吨建设出份力,是咱的福气!”

西北的天气“桀骜不驯”,夏天地表滚烫,冬夜寒风刺骨,她和团队成员始终坚守在勘探一线。同事问她想不想家,她说:“想,可干这行的,谁家不是这样?想到能帮油田多找些储量,心里就平衡了。”

面对塔河岩溶古河道“埋藏深、形态乱、预测难”的世界级难题,吕慧带领团队反复摸索,创新研发古河道轮廓校正技术——就如同给地下暗河“精准瘦身”,建立的“定形态一定尺度一定充填一定有效性”技术体系,不仅填补了国内行业空白,更拿下15项国家发明专利授权,实现了缝洞储集体从“看得见”到“算得准”的跨越,助力油田增储上产。

在碳酸盐岩领域闯出名堂后,吕慧并没有停下脚步。身材娇小的她,说话中气十足,干起活儿来风风火火,那股子拼劲感染着身边每一个人。

她常对年轻人说:“别怕难,遇到问题咱们一起琢磨。”她带领团队向碎屑岩、页岩气等领域持续探索,研发复杂致密砂岩储层预测技术,摸索“双甜点”预测方法,助力川东侏罗系、川南赤水等地油气勘探取得突破,科研成果多点开花。近年来,她斩获了中国石化科技进步奖、中国地球物理科技进步奖等多个奖项。

如今,这朵“戈壁玫瑰”依然带着团队在多个领域开拓创新,带领大家攻坚啃硬、勇攀高峰!

西南石油工程 李超

1979年9月出生,中共党员,西南石油工程井下作业分公司带压作业队主任师、副队长,集团公司安全生产先进职工

守高台阵地 解带压难题

“15米高的操作台,是作业的核心阵地,也是我的责任阵地。”

杜显亮

带压作业是油气田安全绿色高效开发的重要技术支撑,可确保井口在带压状态下安全施工;不压井、不放喷,既能保护油气层产能,又能防控井喷风险。有着20多年井下作业经验的李超,是这个领域的行家。

“就像在不卸掉高压锅中压力的同时,完成对锅内食物的探知甚至添加佐料,还要确保整个过程安全可控。”李超的比喻,让人对带压作业有了更形象的认识。

可掌握这项技术,并非易事。

2013年,李超在胜利石油工程井下作业公司带压作业一队担任队长。当时,队上接手了兄弟公司的美国R5-225K带压作业设备。引进设备需外教全程指导操作,日报单上数字居高不下,这些都让李超感到压力山大。

在知名带压作业公司的实战培训中,他白天跟班实操记录参数,深夜复盘录像、啃读英文资料拆解原理,努力向技术壁垒发起冲锋。

一次外教操作时动力设备突发故障,对方两小时束手无策。李超凭借多年的实践经验,20分钟便排除故障,让外籍团队当场竖起大拇指。此后,外教允许由我方员工独立操作、处理异常,李超带领团队用实力打破依赖,赢得尊重。2016年,李超

开始独立带领带压作业队开展带压作业施工。

“十四五”期间,四川盆地页岩气勘探开发进入大发展时期,西南工区迎来带压作业队伍培育的关键节点。2023年,李超调入西南石油工程公司,告别奋战多年的胜利油田,转战四川盆地,承担起带压作业队伍的培育重任。

在西南工区,李超年均333天坚守现场,从零开始搭建带压作业发展体系,牵头编写了多部行业教材,提出百余项小改小革建议,总结283项专业经验成果,培育出30余名能独当一面的技术、操作骨干。他带领团队攻克设备适配、工艺磨合等十余项难题,推动集团公司首套国产气井带压作业机投产,安全完成百余口井作业,将单井作业周期从15天缩至8天。在资阳寒武系第7寺寺组超深层页岩气勘探中,李超带领团队奋战40余天,攻克高压井筒条件下带压入油管核心技术,创下工区纪录,为勘探突破提供关键保障,获得集团公司油气勘探突破工程保障贡献奖。

20多年来,李超始终扎根井下作业一线。他说,15米高的操作台,是他的作业核心阵地,也是他的责任阵地。如今,带压作业正朝着智能化升级,他会继续坚守现场,冲锋在前,用一身硬本领守护油气安全绿色高效开发。

国勘公司 彭建伟

1978年6月出生,中共党员,国勘阿尔及利亚公司工程部经理,集团公司优秀共产党员

大漠守初心 海外破困局

“要有信心,把不可能变成可能。”

郑会 唐玉峰

18年的石化职业生,彭建伟15年扎根海外。

从尼日尔河三角洲到中东的高温高压区,再到阿尔及利亚扎尔则油田,彭建伟迎接一项项挑战,用脚步丈量对能源事业的热爱。

扎尔则油田是一个已开发60多年的老油田。彭建伟接手扎尔则项目时所面临的,不仅仅是恶劣的自然环境,更有新老合同交替带来的重重困难:材料短缺、采购环境差、人员经验欠缺……

“要有信心,把不可能变成可能。”彭建伟这样鼓励自己。面对材料短缺的窘境,他没有坐等,而是将目光投向老合同下那些被遗忘的“休眠”资产。他带领团队深入库房,寻找阀门、三通、弯头和单井管线等设备,在确保合规与安全的前提下,通过第三方检验评估,将这些“废旧”材料变废为宝,重新利用于新建建设。这一举措不仅节省了项目建设的燃眉之急,更节省了巨额投资。

2024年,彭建伟带领团队超额50%完成年度新建任务。成绩的背后,是他编制的那张周密的“计划表”。从钻井到地面设施建设,再到完井和政府批复,他优化每一个环节,缩短每一个周期。他敢于打破常规,挑战外方固有的“不测试、不连井”思维,创新

提出“并行作业”模式——在钻井的同时甚至开钻前提前连接单井管线。经过无数次的沟通与博弈,他终于说服外方,将新井投产时间大幅提前。

在跨国合作中,技术是话语权的基石。彭建伟深知,只有掌握核心技术,才能在联合作业中站稳脚跟。经过反复论证和试验,这一技术成功解决了困扰油田多年的难题,让外方合作伙伴对中国技术刮目相看。

这不仅是技术的胜利,更是中国石化专业实力在国际合作中的生动体现。“技术行权,不仅仅是为了解决问题,更是为了传播中国石化的品牌影响力。”彭建伟说。此外,他还开辟了全方位联动行权新模式,稳固提升了中国石化在合作中的技术话语权。

业余时间,彭建伟自学法语,不断提升跨文化沟通能力。在与外方的交流中,他用专业和真诚赢得了外方的尊重与信任。“特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献”,这句话早已融入彭建伟的日常,激励着他在异国他乡坚守能源报国的初心。15年海外坚守,注定与家人聚少离多。他错过了女儿成长的点滴,没能常伴父母左右。在撒哈拉的漫天风沙中,彭建伟的身影显得格外单薄,却又无比伟岸。

高俊燕

“做事先做人,销售先销己。”这句话,徐昕记了近20年。在油品销售一线工作多年,他踏踏实实帮客户解决用油的麻烦事,靠着真心和专业,一步步赢得客户信赖,做稳市场,油品销量连续3年突破3万吨。

徐昕相信,机会偏爱有准备的人。他的车里长年放着名片和油品检测报告,平时外出跑业务,总会留意路边物流、工矿企业,主动挖掘潜在客户。

2012年5月,徐昕驾车外出时发现一家新成立的物流公司。他敏锐捕捉到合作契机,主动上前了解情况。得知这家企业初创起步,对油品采购规划并不了解,徐昕没有急着谈订单、卖油品,而是根据客户实际运力、储油罐容量,量身定制合理用油方案。

“客户刚起步不容易,让他们少走弯路、省下成本,比一次成交更重要。”徐昕贴心、务实、专业的服务,促使这家物流公司当场选择合作,这份信任已经延续了十多年。

“营销始于解忧,长久源于用心。”这是徐昕坚持的行事准则。他深耕精细化“微服务”,每日为新老客户推送油价动态、市场行情、油品知识与优惠政策,实时响应客户各类咨询。

有一次,一位外地客户下班时段前来取样检测,徐昕没有推诿敷衍,连夜协调油库加急取样送检。客户的司机不熟悉本地路况,他便早早地在高速路口等着,全程陪同办理所有业务,跟进汇款提油等事宜。

“客户远道而来选择中国石化,这份信任千金不换。”真心换真心,徐昕与这位外地客户一直保持长期稳定合作。徐昕明白,要想真正把工作做好,光有热情不够,专业底气才是长久信赖。他坚持参加各类业务学习,钻研油品质量标准,多方交流实战经验,不断夯实业务硬功底。

一次,有位重点大客户质疑油品质量,情绪十分激动。他第一时间赶赴现场,耐心倾听客户的诉求,不辩解、不急躁,手持质检报告逐项解读指标,主动现场取样共同复检。最终,检测结果印证油品全部合格,客户疑虑一扫而空。这件事也让徐昕更加坚定:专业能力才是真正化解客户疑虑的关键,才是最好的营销。

作为团队负责人,徐昕与团队成员分享客户开发、疑难解忧、纠纷处置的实战经验,帮扶队员破解营销难题,带领团队深入市场调研拓展客源,稳步做大成品油销量,同步开拓易捷商品多元业务。在他带动下,团队互帮互助、聚力攻坚,屡屡超额完成销售任务。

真心待人、专业做事,徐昕就这样在营销一线做好服务,日复一日排忧解难,年复一年守信尽责,守护客户的信任,擦亮中国石化的品牌。