



寻找感动石化

人物

第22期



扫码点击“报料”
感动石化活动标识请你来设计!

宁波工程 马明

1967年8月出生,中共党员,宁波工程三级协理员

指尖“码”动三十八载

“石化工程数字化不是赶时髦,是为项目降成本、提效率。除非不干,干就干到最好!”

王晓珍 刘羽西

5月17日清晨,宁波工程数字技术分公司的办公室里,59岁的马明指尖快速敲击键盘,一行行代码在电脑屏幕上跳动。这位有着38年信息化从业经历的资深专家,正专注调试平台数据。

1988年,信息技术专业出身的马明入职中国石化兰州设计院(宁波工程前身之一),成为一名软件开发工程师。彼时,行业设计全靠手绘图纸,信息技术仅充当辅助角色。马明不在意旁人的看法,沉下心打磨基础软件,库房管理系统、设备价格管理系统相继上线。

20世纪90年代,三维设计软件兴起,传统手绘设计模式走到变革关口。马明跟随前辈踏上三维设计“从0到1”的攻关路,熬夜写代码、反复调试程序成了工作常态,可研发刚有起色,多专业数据不通的致命难题就摆在眼前。

质疑声也随之而来,有人觉得沿用旧模式足够用,没必要冒风险搞研发。马明也曾犹豫,但想到传统设计效率低下的痛点,咬牙下定决心:“石化工程数字化不是赶时髦,是为项目降成本、提效率。除非不干,干就干到最好!”

他带领团队逐行梳理代码,逐一核对数据,最终攻克多专业数据互通难题,完成PDS二次开发,推动三维设计在上海赛科等项目落地,打破了国外软件的技术壁垒,让公司三维设计体系初具规模。

2009年,马明走上信息化管理岗位,率先提出“集成化设计是数字化转型关键支撑”的理念,这一想法再次引发争议。推行集成化设计意味着要打破多年工作惯例,投入大量人力物力重构体系,风险极高。

“传统设计是单兵作战,集成化设计是大兵团作战,多专业协同才能共赢。”马明用形象的比喻说服团队。他们顶着压力,历时7年攻坚,于2016年研发出设计集成系统(DIS)。该系统整合1000余个专业设计文档,彻底打破数据孤岛。线上校审、电子签章等流程,让设计效率大幅提升,公司也借此走在行业数字化发展前列。

突破设计瓶颈后,马明又瞄准了数字化交付。国内石化工程数字化交付起步晚,2015年时交付数据仅有9000项,无法满足智能工厂建设需求。他主动扛起重任,主导国内首个正向数字化交付项目,研发工程数据移交系统,2017年就将交付数据属性拓展至35000项。此外,他参与编写国家标准《石油化工工程数字化交付标准》,并牵头编制《石油化工工程数字化交付执行细则》,让行业数字化交付有了章可循。

从智能设计软件到数字化运维平台,从技术研发到标准制定,马明一路攻坚,并带出了一支高素质数字化团队,为公司储备了核心人才力量。“石化工程领域的数智化发展需要一代代人接力传承。”马明说,他相信,这些年轻人会创造出更多的成果,未来行业会有更多翻天覆地的变化。



马明



赵州翼

郭梅英

吴邦柱

朱莎莎

新疆石油 郭梅英

1982年9月出生,中共党员,新疆乌鲁木齐石油昌吉片区党支部书记、副经理,集团公司优秀共产党员、劳动模范,开发建设新疆奖章获得者

扎根一线的“红柳花”

“基层就是我的根,只要扎得深,就没有干不成的事。”

吴丹

清瘦的身影里,藏着不服输的坚韧;温和的话语中,透着敢闯敢拼的劲头。这是同事眼中的郭梅英。22年来,郭梅英就像沙漠中的红柳一样,踏踏实实扎根一线,从一线普通员工一步步成长为新疆乌鲁木齐石油昌吉片区带头人。

“基层就是我的根,只要扎得深,就没有干不成的事。”这是郭梅英常挂在嘴边的话。

面对成品油市场竞争白热化、新能源冲击的双重压力,她创新推行“寻客、追客、稳客”三部曲,带领团队一次次上门走访,一遍遍政策宣讲,成功拿下附近企事业单位的供油订单。为盘活片区低无效站点,她逐站把脉开方,巧用秋收机遇为雀尔沟加能站破解道路施工困境,助力站点成功摘帽。在她的带领下,昌吉片区的成品油机出销量及LNG经营进步显著。

近几年,昌吉片区承担起乌鲁木齐石油大站新站投营任务,时间紧、任务重。郭梅英第一时间组建攻坚突击队,自创“定人、定时间、盯进度、盯结果”工作法,有序推进工作进程。从员工招聘、证件办理到站点验收、开业运营,每一个环节她都全程盯守,常常天不亮就奔赴站点,深夜才拖着疲惫的身体回家。

同事们担心她身体撑不住,可

她却笑着说:“站点早一天投营,区域能源保供就多一份保障,咱们也能早一天创效。”在她的带领下,哈密路加能站拿证一周便顺利开业,一个月内3座新站接连顺利投营。

对待工作,她是敢打硬仗的领头雁;对待同事,她是贴心暖心的“娘家人”。团队里不管谁遇到工作难题、生活难处,她都会第一时间伸出援手。员工业务不熟练,她手把手教学;站点遇到经营瓶颈,她蹲点调研找对策;员工思想有波动,她耐心疏导解心结。

“身为党员,要言传身教,关键时刻要与员工站在一起共同进退。”作为昌吉片区党支部书记,郭梅英结合边疆工作实际,创新“四微工作法”(把握“微情绪”、找准“微话题”、及时“微引导”、常送“微温暖”),用细腻关怀提振团队士气,用点滴行动把昌吉片区打造成一支凝聚力十足的销售劲旅。此外,她还带领团队建爱心驿站,推出关爱服务,把温暖送到货车司机、环卫工人等户外工作者身边。

“作为一名基层管理人员,我要守好边疆能源保供线,带好身边的兄弟姐妹。”郭梅英的话语朴实。这株戈壁红柳,会继续扎根基层沃土,以清瘦之躯扛起责任,以坚韧之志攻克坚难,为企业高质量发展注入温暖而坚定的力量。

上海赛科 吴邦柱

1995年8月出生,中共党员,上海赛科运营部烯烃工厂工程师

一个善念 一头长发

“头发总会长长,闲言碎语也会过去,但能帮助孩子的意义是永久的。”

阮纯硕

“三年半的时光在今天画上一个句号。”2025年8月4日,当吴邦柱在微信朋友圈发出这条动态时,他刚刚剪下那束精心蓄留的长发。这简短的一句话,标志着一项历时近42个月的特别行动圆满收官。

剪下的长发被妥善打包,寄往专业的假发制作工厂,经过严谨的消毒与制作,最终变为一顶逼真、舒适的假发,戴在因化疗而失去头发的白血病患儿的身上。对吴邦柱而言,这不仅是一次物理上的修剪,更是一次爱与希望的交付。

这段漫长旅程的起点,是一个极其朴素的善念。

之前,吴邦柱通过短视频平台偶然了解到,许多患病儿童,尤其是白血病患儿,在承受病痛折磨的同时,还要面对因脱发带来的巨大心理压力。相比化纤制成的假发,由真人头发制成的假发不仅外观逼真,更能保护他们的自尊心,抵御外界的异样眼光。

“为他们留一次长发吧。”这个念头在他心中悄然生根,一个属于他个人的“小目标”就此确立——蓄发至合格长度并捐出。

然而,目标付诸实践的道路上,出现了不少“小插曲”。

伴随头发日益增长,不光有生活上各种琐碎的不便,更有来自周遭环境的压力。对一位男士而言,蓄发显得有

些“出格”。误解与异样的眼光,成了他必须面对的附加题。

最初,同事朋友见到他日渐变长的头发,常常半开玩笑地问:“这是要搞艺术了?”“是不是打算换个形象?”每每笑着解释是为了捐发,但并非所有人都能立刻理解或相信。

大街上、地铁公车上,他偶尔能感受到陌生人投来的好奇甚至略带审视的目光。更有甚者,在一些非正式场合,半认真半调侃地议论他的发型不够利落,不符合工程师的干练形象。

这些无形的压力,如同细密的针,虽不致命,却时不时带来刺痛。有时候,他也犹豫,为了一个未曾谋面的孩子,值得吗?但每当动摇的念头浮现时,他脑海中就会想象出那些孩子渴望融入集体、绽放笑容的小脸。这份想象,成了他心里最坚定的锚。

他将所有的不便与误解,都内化为坚持的动力:“头发总会长长,闲言碎语也会过去,但能帮助孩子的意义是永久的。”

日常生活中,他依旧细心打理长发。面对询问,他也不再厌烦,总是耐心地讲述捐发的意义,将每一次误解都转化为一次小小的公益科普。渐渐地,身边的朋友从不解变为钦佩,从调侃转为支持。

1200多个日夜,青丝寸寸生长,最终达到了捐赠要求。当剪刀落下,长发与他分离的瞬间,这根由时间、耐心和善念捻成的“弦”,终于可以拨响。

香港公司 赵州翼

1984年9月出生,中石化香港有限公司石油产品部高级客户经理、建筑板块负责人

奔走香江 以诚拓市

“你说有困难,我便来了;你说要放心,我便一直在。”

王雪伊

繁华的香港楼宇林立,塔吊起落,城市建设火热。繁忙的工地上,总能看到赵州翼步履匆匆的身影。

2021年赵州翼接手建筑板块业务时,香港建筑用油市场已趋于饱和,竞争激烈,拓展客户异常困难。赵州翼没有急于定下激进目标,而是沉下心来,带着团队一遍遍走访各个施工项目,面对面倾听客户实际难处,摸清工地用油痛点。赵州翼说,她始终相信,赢得客户靠的不是价格,而是那份“你的难处,我放在心上”的诚意。

沙田污水处理厂项目建成后,很多石油公司想拿下供油项目。可厂址建在山洞里,内部道路狭窄曲折,大型送油车根本无法驶入,配送难度极大,一度让不少同行犯了难。赵州翼没有坐在办公室里遥控指挥,而是多次实地勘察,研究地形动线,灵活调配不同规格的运油车,反复磨合配送流程,顺利打通专属供油线路,稳稳拿下了供油项目,保障了项目正常施工。

第一次负责香港垃圾转运站油品配送工作时,正值盛夏。赵州翼一直守在现场,烈日灼人,四周散发着垃圾的刺鼻气味。她盯紧每一个环节,帮助客户顺利完成加油站配送。后来客户对她说:“那天你站在我身边没躲没避,我们就知道,这姑娘是来真的。”

真心换真心,踏实终有回响。

靠着一次次上门走访,一桩桩事实解难,合作客户从最初的21家扩充到83家,包括大多数香港主流大型承建企业,油品销量、利润实现大幅增长。

为了更好地拓展市场,赵州翼将那些在山洞里摸索出的经验,在烈日下总结出的方法,倾囊传授给后辈。“我一个人能跑83个客户,一群人才能跑透整个香港市场。”赵州翼相信,经验的传递不是把饭碗递出去,是把火炬传下去。在她的带领下,团队经营业绩显著提升。

数字是冰冷的,但背后的故事是滚烫的。在与客户的长久相处中,她跳出单纯的供需合作关系,处处为客户排忧解难,也因此收获了实实在在的认可,被众多合作伙伴视为最靠谱的同行者。“有客户说我是最值得信赖的合作伙伴。”赵州翼说,听到这句话时,自己高兴了好久。

这句话的分量,重若千钧。这意味着在那些冰冷的商业合同之外,有人记得山洞里手电筒光束下她的专注,记得她烈日下被汗水浸透的背影,记得她在恶劣环境中依然挺直的腰杆。她用一次次真诚的奔走,把博奔的商业往来,走成了并肩同行的长路。

在香港这座快节奏的城市里,赵州翼用她的脚步证明:所谓值得信赖,不过是——你说有困难,我便来了;你说要放心,我便一直在。

山西石油 朱莎莎

1993年5月出生,中共党员,山西大同石油阳高县公司财务代表

青春逐光 公益暖心

“这些点滴付出,温暖了别人,也让我变得更有担当、更有温度。”

高鹏飞

5月17日6时,山西大同阳高县,空气清新微凉,街头的爱心早餐摊升腾起袅袅白汽。朱莎莎麻利地将热腾腾的刀削面、鸡蛋递到环卫工人手中,熟练地喊着大家的名字,唠着家常。

参与公益活动4年来,朱莎莎已经分发了15000多份爱心早餐,收获了无数的感谢与温暖。“这些点滴付出,温暖了别人,也让我变得更有担当、更有温度。”朱莎莎的话语朴实却有力量。

2015年,朱莎莎加入石化大家庭,成为大同石油阳高县公司的一名财务代表。这个热情、有活力的年轻姑娘怀揣热忱奔赴岗位,朝气蓬勃的样子令人印象深刻。

初入岗位,她严格要求自己干一行、精一行、专一行,总是抱着财务手册和易捷商品业务资料反复钻研。短短半年,她便在山西石油易捷商品业务技能比武中夺得片区管理一等奖。

作为基层财务代表,朱莎莎从不止于账表里的数字工作,更主动成为加油站与机关、油站与外部的沟通桥梁。十余年间,她化身业务多面手,牵头易捷样板店打造,从商品陈列到动线设计,从氛围营造到要货分析,每一个细节都亲力亲为,让门店形象焕然一新,有效带动终端销售。凭借

出色的工作表现,朱莎莎收获了山西石油“爱岗敬业先进个人”“青年岗位能手”等多项荣誉。

工作中,她积极参与公司组织的志愿服务活动,并担任青年突击队队长,带领队员奔走在志愿服务一线。乡村田埂上,她组织助农采摘活动,帮助农户采摘5000余公斤农产品;走进杏园,她开展直播卖杏活动,让阳高杏香飘向全国。每次接到种植户的电话,她都及时将急需的油肥送到田间地头,用实际行动助力乡村振兴。特殊教育学校的教室里,她总是提前准备好画纸彩笔,蹲在孩子面前轻声引导,陪他们画画、做游戏,用温柔的陪伴点亮孩子们的童年,让斑斓色彩洒满他们的心房。

2022年,朱莎莎加入阳高县社区志愿者协会,将公益的脚步延伸到更广阔的领域。4年间,她的脚步遍布阳高县的街头巷尾、田间校园,从爱心早餐到特教关爱,从助农增收到志愿帮扶,每一件小事她都用心、用情、用力做好,让点滴行动汇聚成温暖的洪流。2023年12月,朱莎莎荣获大同市学雷锋志愿服务“最美志愿者”称号。

从职场上的业务骨干,到公益路上的暖心使者,身份有变,但那颗积极向上、热情奉献的心不变。朱莎莎这位90后石化青年努力在岗位上发光发热,在志愿服务中传递温情,在不同的赛道绽放耀眼的光彩。