



## 人物档案

刘宏，男，汉族，湖北天门人，1957年2月出生，中国共产党党员，工程师。1980年从江汉石油学校毕业后，分配到东方地球物理公司（原物探局）。

刘宏长期从事计算机硬件维护、综合管理、市场管理、应用技术服务工作。现任东方地球物理公司中油软件公司副总经理，兼物探技术研究中心应用技术部、市场部主任，主要负责公司自主研发的地球物理软件技术的推广和服务工作。

### 工作感言

国产软件推广是我的选择，我愿意为自己的选择倾注所有的心血。

# 国产地球物理 软件的“形象大使”

——记中油软件公司副总经理刘宏

● 贾慧懋 曹莉敏 王仕俭

在国内地球物理勘探行业，提起自主研发的国产软件，大家都会如数家珍地说出GeoEast、GRISYS、KLseis……这些软件，无论是国内外推广使用还是完善升级，都与一个名字息息相关。

他，就是被用户誉为国产地球物理软件“形象大使”的中油软件公司副总经理刘宏。

2004年12月31日，在国内外地球物理界的密切关注下，东方地球物理公司具有自主知识产权的GeoEast V1.0软件成功面世，填补了我国地震资料处理解释软件的空白。对于一套成功的软件产品而言，更重要的，是在推广应用过程中不断对软件进行升级完善，将专家们的智力成果和技术积累转化为生产力，提高公司开拓国际物探市场的核心竞争力。

工欲善其事，必先利其器。不使用自主知识产权的软件，东方物探的处理解释业务就要面临外国公司的技术封锁，就会影响到国际一流地球物理公司目标的实现。为了尽快实现国产软件的推广应用和进一步完善，物探技术研究中心应用技术部应运而生，中油软件公司副总经理刘宏兼任主任，肩负起了国产软件“形象

大使”的重任。

如果说软件研发人员是无名英雄，那么技术应用人员就是被国产地球物理软件推到浪尖上的一群“英雄”。刘宏，无疑是其中出色的一个。

## 用户就是国产软件生存的“土壤”

一棵树苗只有植根于沃土，才能成长为栋梁之才；一套软件只有深深扎根于用户，才能不断完善、发展，创造出良好的经济效益和社会效益。自从当上“形象大使”，“用户”这个词，就成为刘宏使用频率最高的词。

刘宏深刻地意识到，忠实的用户是国产软件生存的“土壤”。物探技术研究中心原来研发的采集、处理软件，经过多年的推广销售在各油田均有分布。随着用户使用时间增加，使用水平不断提高，研究中心原有的针对产品销售的模式化培训已经不能满足用户的需要。

怎样才能让大家都用上国产的地球物理软件呢？刘宏知道，必须为用户提供强有力的技术支持，解决用户的后顾之忧。

这时，研究中心领导提出的“内部访问学者制”，让刘宏豁然开朗。他根据自己多年从事技术服务和市场开发工作的经验，合理选定时间和人员，通过认真策划，成功推行“内部访问学者制”三步曲：首先是选时间，主动与公司内部用户联系，了解他们的工作计划和进展，选择甲方技术人员收工后人员相对集中的时间进行培训；第二步是选“学者”，邀请那些能够熟练使用软件产品、需要在理论上提高突破的技术人员作为“内部访问学者”，他们可以带来在生产一线收集到的信息与需求；第三步是制定周密的针对性学习计划，这也是推行“内部访问学者”的关键环节。对来到研究中心的“内部访问学者”，刘宏认真了解他们的工作经历、软件应用水平，并亲自参与为他们量身定做培训计划。

新疆探区包含沙漠、山地、戈壁等多种地表，地下地质构造非常复杂。在第一批访问学者中，刘宏专门为来自北疆经理部的郭再平设计了培训方案，主要以系统维护、三维连片处理、叠前时间偏移处理、三维资料解释、采集软件使用为主。

考虑到将来 GeoEast V1.0 软件的推广，刘宏又安排郭再平加入到连片生产测试中。结束培训回到岗位后，郭再平已经成为从系统安装到软件维护，从资料处理到应用培训全面掌握的“郭老师”。

提起访问学者，郭再平高兴地说，希望今后还有机会参加。与小郭一批培训的十多名访问学者也纷纷表示，这种方式针对性更强，学习内容更系统、更全面。

在刘宏眼里，“内部访问学者制”只是为用户送去了技术，定期回访、支持使用，才能赢得用户信任。

为及时了解用户在产品使用过程中遇到的问题和对产品新的需求，在刘宏的建议下，研究中心通过举办技术交流会、实地交流、现场指导、问卷调查等方式，对用户进行定期回访，了解软件使用情况和技術需求。在刘宏的倡议下，2006 年研究中心领导亲自带队，兵分两路对大庆、吉林、辽河、四川、塔里木、胜利等 10 家用户进行回访，收集用户需求信息，为新产品、新技术的推广奠定基础。针对某用户提出的“深层火成岩内幕反射成像”问题，回访人员进行了二维测线攻关处理，为该用户总结出一套适合地区工业化生产的处理流程。

除了正式回访，刘宏还非常注重与用户的日常沟通。只要出差到用户单位，他都会主动询问各种软件使用是否顺利，还需要增加些什么方面的功能。问的次数多了，很多老用户都笑着调侃他，不说软件，你就找不着北了？

大庆、吉林、辽河、四川、新疆、塔里木……这些地名，在刘宏出差单据上出现了一次又一次。对照着报销单据，笔者把刘宏出差的时间简单加了一下，405 天！而 GeoEast 发布至今，只有两年五个月。

## 用户的电话就是我们的行动命令

刘宏学的是仪器专业，刚接手应用技术部工作时，他对地球物理专业并不熟悉。已经 50 岁的他，凭着天生不服输的倔劲，对每个用户问题都亲自验证，对每个员工完成任务的总结都认真阅读。“这样虽然辛苦些，对我来说却是难得的学习机会”。两年下来，当初让他眼花缭乱的问题变得不再神秘。现在的刘宏面对

GeoEast 推广应用过程中需要验证的每一个用户问题，从分类到解决，从容不迫。

“技术支持就是要反应迅速，才能让用户对我们的软件放心，才能让国产软件全面推广。”刘宏常常挂在嘴边的这句话，是对技术人员的要求，更是对他自己的要求。

2006年2月27日晚10点，刘宏接到“国际部尼日利亚现场处理系统崩溃无法正常工作，急需技术支持”的电话。如果不尽快解决，影响了项目运作，就会影响到BGP的利比亚市场。放下电话，刘宏立刻来到办公室，与技术人员一起认真查找问题原因，寻找解决办法。28日上午，项目技术支持方案通过研究中心与国际部的联席讨论后，立即被发往利比亚。9个小时后，利比亚传来消息：问题解决非常顺利，项目运作没有受到影响。

对待研究中心自主研发的地球物理软件，刘宏像对待孩子一样，甚至倾注了比孩子更多的心血。而GeoEast，就是刘宏最为呵护的孩子。不管走到哪里，刘宏关心的第一件事就是GeoEast的使用。2006年10月，刘宏在乌鲁木齐开会。他利用与甲方的交流了解GeoEast使用情况。当听说北疆经理部软件应用不顺时，刘宏马上将精干的技术支持人员调到乌鲁木齐，现场为甲方解决了技术难题……

就这样，刘宏用自己的实际行动赢得了用户信任，用户在使用过程中，无论遇到什么问题，第一个要找的人就是刘宏。不管是晚上12点还是凌晨，刘宏的手机响得“毫不犹豫”。不管是吃饭还是睡觉，只要用户有需求，刘宏走得更是“毫不犹豫”，饭吃到一半放下筷子走人是常有的事。爱人和女儿都有意见，刘宏说：“我们做技术支持，代表的是GeoEast的形象。用户的电话就是我们的行动命令啊！”

说起这些事，刘宏只是笑笑：“技术支持就是凭着责任心做事。别人遇到这事也会这么做的，我只是性子急些而已。”

## 让每个人都成为发光的金子

面对分布在全国各地的用户，技术支持可不是一个人的事。它更需要一支高素质的团队。刘宏常讲的一句话是：对于科技人员个人发展的关注，就是对他们更

深层次的关心。我相信，每个人都希望成为团队中发光的那块金子。我要做的，就是为他们创造环境，铺路搭桥。

这是甘为人梯的意识，更是高瞻远瞩的魄力。

刘宏一方面针对部门每个员工的个人技术特点，为他们设置内部课题开展工作，将部分科技人员放到中心及用户的科研、生产及测试项目中进行锻炼，让他们参与到技术攻关中，并在实践中提高个人业务技术水平；另一方面，积极为部门年轻技术人员争取外语培训的机会，为年轻人职业发展创造条件，开拓空间。

2005年，刘宏部门内有两名人员由于业务调整，工作不饱和处于半休假状态，个人情绪也很消极。刘宏看在眼里急在心上，就与其他部门多次沟通，安排这两名同志到方法部门工作。这一调整，大大提高了两名同志的工作积极性。到方法部门后，从辅助培训到独立培训，再到进入方法研究项目，两名同志进步明显，不足一年再回到应用技术部时，无论做培训还是做支持，都是一把好手，成了部门骨干，其中一名同志还当选物探技术研究中心2006年先进个人。

截止到2006年年底，共安装推广GRISYS 351套、KLSeis194套、KLIInversion 14套、GeoEast V1.0 32套。通过23个生产项目的应用证明，GeoEast系统已能够满足陆上二、三维地震数据常规处理及叠前偏移的需求，满足二、三维构造解释与三维可视化解释的需求，2006年度在公司新增的处理硬件中，GeoEast软件的安装率达到56%，达到了在东方地球物理公司全面应用的要求，并于2006年10月30日成功推出了GeoEast V1.1版本。

翻开刘宏办公桌上的“工作小秘书”，密密麻麻地记录着：2月20日国际部利比亚项目；4月7日华北分院安装GeoEast系统；5月份新增工作计划……这不仅是刘宏的工作记录，更是国产软件逐步完善、迅速发展的见证。有了刘宏这样一群形象大使，国产地球物理软件必将推动东方地球物理公司在实现国际一流目标的道路上，渐行渐远。

## 辛勤浇开花满枝

● 李红梅

挑战无处不在，时代造就英雄。中油软件公司副总经理刘宏和他的同事们就是这样一群勇于挑战的英雄。

对于一个企业来讲，真正的核心技术买不来，只有自主创新才是发展的关键所在。作为向国际一流地球物理公司迈进的东方物探清醒地认识到这一点，近几年，具有自主知识产权的GeoEast、GRISYS、KLseis等软件相继面世。刘宏以他的出色的工作能力和对国产软件的珍爱，肩负起了国产软件“形象大使”的重任。

新的软件产品需要在实践中检验，用户的实际需求是下步研发的动力之一。刘宏始终相信：真正的产品权威来自于用户。他推行“内部访问学者制”三步曲：对用户进行定期回访；了解软件使用情况和技术需求；注重与用户的日常沟通。GeoEast发布至今的两年多时间里，他推广应用该软件的足迹遍布大庆、吉林、塔里木……出差的日子达405天。他把用户的电话当成行动命令，反应迅速，让用户对使用的软件放心，让国产软件得以全面推广；他创造环境、铺路搭桥，让团队中的每个人都成发光的金子。在他们的辛勤努力下，东方物探的软件之花在广袤的物探大地上竞相开放。

刘宏的工作生涯，就像急流，锁定方向，毫不犹豫，奋勇直前。从中，我们可以清晰地感受到，他和他的同事们，在推广自主研发国产软件之路上，创造出的不平凡的业绩。



