

胜利油田编制内部市场专业化服务定额 一碗水端平，一把尺衡量

最近几个月的工作。自今年5月底，侯庆超便带领八人编制组，埋头编制新的价格体系。为确保价格的准确性和可操作性，他们收集了各开发单位现行价格标准和现场实际数据，以此为基础调整测算。

“一根针”穿起“千条线”。这是一项极其复杂的工程，为了一项价格标准，编制组成员要分析上千条甚至过万条数据。自被抽调到编制组以来，孤岛采油厂定额价格管理中心副主任于明满脑子里都是一连串的数据。制定集输注水价格标准时，他们采集了胜利油田213个注水站、100余个集输站的生产参数、人员信息、资产状况等数据，“所有数据分析测算后，最终得出一立方水的价格，这个价格就是将来的标准。”于明说。据粗略统计，几个月时间里，编制组仅数据就收集了超过六万条。

推进专业化队伍跨单位服务的助推器，就藏在这些繁杂的数据中。目前，编制组已完成包括管道维修劳务、抽油机安装劳务等在内的9大类853项专业化服务标准价格，分两批在胜利油田发布执行，覆盖油田内部专业化服务定额的80%以上。剩余的油水井现场管理、注水劳务、油气水集输处理、检测化验、科技服务等定额正在紧张编制中，预计到年底前正式发布，实现全覆盖。

与采油厂编制的价格标准不同，油田编制工作的最大特点就是坚持市场化导向。侯庆超

介绍，他们对价格要素和计费标准进行调整，价格水平比社会化服务队伍的价格相对较低，使内部价格更具竞争力。主要费用要素也实现了量价分离，“以柴油费用为例，此前柴油费用不单独计价，量价分离后，可根据柴油市场的价格波动，整体调整费用标准。”侯庆超说。

从编制工作的出发点不难看出，新标准无疑是推动专业化队伍跨单位服务的润滑剂。也就是说，受内部低结算价格吸引，当某单位工作量饱和和需引入第三方队伍提供服务时，更倾向于选择胜利油田内部的专业化队伍，而非油田系统外的社会化队伍。

增强职工市场意识

编制内部统一的市场专业化服务定额，胜利油田走在了中石化前列。

中石化总部对服务定额编制工作表现出浓厚兴趣，决定参照胜利油田的模式，编制中石化股份公司油气田内部市场专业化服务定额，按区域发布。今年9月27日，中石化召开启动会，旗下上游企业集体到胜利油田学习讨论。

编制工作引起中石化重视，足见其重要性。胜利油田企业管理处制度管理科科长纪梁军表示，编制价格体系的主要目的是考核，通过利润考核倒逼专业化队伍修炼内功，提高与社会化队伍竞争的能力，主动开拓外部市场。

“与兄弟单位中原油田相比，胜利油田队

伍闯市场意识淡薄。”纪梁军说，中原油田专业化队伍早在多年前就已主动外闯市场，其队伍甚至“渗透”进了胜利油田。而长久以来，胜利油田内部工作量饱和，专业化队伍“丰衣足食不愁吃穿”，基本没有闯市场的意识，“定额的目的是考核利润，考核的最终目的是推着队伍走出去找饭吃，从保障型向经营型转变。”

当前看来，新价格体系让胜利油田专业化队伍横向有了可比性，“一碗水端平，一把标尺衡量”。纪梁军介绍，未编制定额前，各专业化队伍参照本单位标准核算利润，结果不具备可比性，“难免会出现不服气的声音。”现在77支专业化队伍参照同一价格标准，处在同一起跑线上，考核结果也有了说服力，“新标准专治各种不服气。”

在胜利采油厂采访时，该厂定额管理中心主任李奕表示，各厂执行旧标准时，基层单位即便想追标也找不到合适对象。新价格标准的发布，帮助基层单位对标找准了方向。

三季度会上，胜利油田史无前例地提出了探索实施油田承包经营的举措，油田相关处室制订承包的政策方案。按计划，胜利油田及开发单位将按照权责对等、包管并重原则，给予试点单位在产量优化、生产优化等方面一定经营自主权和相关配套政策。开发单位与试点单位签订三年中长期承包合同，主要考核效益指标。纪梁军表示，标准体系就是考核承包单位利润情况的依据。

油田中心城区通勤车 打破单位界限

□王静 陆永东 高文亮 报道

本报东营讯 胜利油田中心城区通勤车再次优化减少20台次，截至11月中旬，已完成全年制定的优化目标任务。本次中心城区通勤车深度优化打破了二级单位的界限，综合考虑了中心城区整体的乘坐站点和乘车人数，进一步优化了站点和线路，通勤车乘坐率由65%提高到85%以上。

2014年8月，油田对中心城区通勤车实施统一管理，并于2015年6月29日成立油田通勤车管理中心，结合通勤班车运行管理的实际情况，实行“三级直管单车”的运行模式，不设四级队。通勤车由通勤车管理中心统一指挥，采取理论分析、线路踏勘、路线合并及二级单位混乘等措施，对各单位员工上下班乘车地点、工作地点逐个节点进行综合分析，打破单位界限，同方向进行优化，对行车路线、发车时间、停靠点、车型等进行优化组合。

情系老职工

□时维涛 孔祥珍 高文亮 报道

本报东营讯 12月1日是王庆来八十大寿的日子。作为胜利油田鲁胜公司第一位过八十岁的老人，该公司综合大队老年管理站工作人员一早就来到老人家中，帮助收拾房子，并送上精心准备的生日礼物。

为退休职工过大寿，是鲁胜公司服务老年人的新举措。鲁胜公司党委一直重视老年人管理工作，该公司健全帮扶机制，建立“动态管理、定期服务、应急处置”亲情服务办法，定期家访、上门服务。同时，结合团委组织了帮扶志愿队，组织年轻员工不定期深入离退休、困难家庭，力所能及地帮助他们解决生活中的困难。每逢年度总结会、季度会等重要会议，鲁胜公司都邀请部分老同志来参加，听听发展情况。

退休党员王云岐说，让他最感动的是鲁胜公司组织的查体。七一前夕，在组织退休老职工查体时，为减少老人奔波，公司安排专车接老人。据了解，今年以来，该公司为老人过生日祝福、探望患病住院老同志、入户走访老同志、帮助职工解决各类困难共计百余次。

挂职让人才 既“专”又“通”

□王东奇 任文盼 高文亮 报道

本报东营讯 从管理区到研究所，胜利油田石油开发中心挂职人员徐鹏晖感觉，涉猎面更广了。而从研究所“下挂”到管理区的科研人员却表示，深入基层实践能力增强了。石油开发中心利用“上挂”与“下挂”两种不同挂职方式，实现不同层面技术人员的交流，丰富他们的知识阅历，使干部在“专”的基础上尽可能“通”，为人才培养奠定基础。

今年，石油开发中心将3名在研究所工作的人员“下挂”到管理区，7名基层技术人员“上挂”到“四化”项目部、研究所。这10人都是“80后”，最大的不超过35岁。徐鹏晖是首批10名专业技术挂职人员中的一员，他说，在管理区工作时主要是负责审阅报表，比较注重现场实践能力。而到科研所后，要研究区块的部署和调整，面广内容多。

为达到挂职目的，该中心制定了严格的管理制度，为每名挂职人员配置业务能力过硬的导师，制订详细计划，并要求挂职干部填写挂职月志，建立挂职档案，人力资源部门不定期进行抽查。在导师的帮助下，徐鹏晖把挂职期间所要学习和完成的事情按照月份列出，制订了详细的挂职锻炼计划。他希望通过一年的挂职，能够独立承担区块的基础地质研究、开发动态管理工作以及井区的油藏方案研究。

石油开发中心人力资源科科长陈洪武表示，基层技术人员“上挂”，开阔了视野，增强了大局观念。而到基层锻炼的“下挂”人员，通过挂职掌握一线实情，增强处理现场问题的能力，解决实际问题，有利于促进工作开展。

因井制宜

提升油井工况合格率

□尹永华 王仕磊 高文亮 报道

本报东营讯 12月12日，胜利油田孤东采油厂采油管理六区统计数据显示，该管理区所辖油井工况合格率达到92.13%。而在今年初，这个管理区的工况合格率仅78.9%。一年时间，他们通过分区分类、因井制宜，打了场翻身仗。

G07-29-2394井存在井抽油杆上行至接近上死点时偏磨严重的问题，针对此，管理六区将防冲距下放25厘米，偏磨情况显著好转。相反的是，G07-28-5355井光杆在下死点附近偏磨较严重，与前者不同，管理六区对这几口井的处理方式是上提防冲距30厘米，避开偏磨井段。

“一放一提”，让偏磨这个难题得到有效缓解，也彰显了该管理区因井制宜治理油井的特点。问题就是潜力，不怕有问题，就怕找不准问题。该管理区针对参数偏大区、断脱漏失区等油井问题，对症下药，一井一策，拿出工况优化措施，提高了油井健康指数，降低了油井故障风险。



胜利油田采油厂井下作业大队，正为采油管理七区新投的三胞胎井组STS3RP30井，作酸洗、氮气返排作业施工的前期准备。(资料片)

一周视点

◆胜利油田编制组已完成9大类853项专业化服务标准价格。

新版定额体系打破了油田各采油单位“画地为牢”“一厂一价”的旧格局，有助于理顺采油厂内部专业化队伍与管理区之间的结算关系。

长远看来，也为油田统一考核专业化队伍经营水平、推动队伍走出去闯市场打下基础。

□本报记者 徐永国 高文亮
本报通讯员 王路 李军

侯庆超牵头的8人小分队依旧在鏖战，超过6万条数据摆在他们眼前。

8人小组要在半年时间里，从这堆数据中梳理编制一套定额（价格）体系，指导胜利油田内部市场专业化服务结算。

老标准“失灵了”

“甲采油厂的专业队伍到乙采油厂服务，结算时价格按哪一方的标准合适？”

去年，胜利油田16家开发单位完成大瘦身，生产辅助业务从原采油厂剥离，全油田整合建立作业、集输、维修等77支专业化队伍。由采油矿演化而来的采油管理区与专业化队伍形成内部甲乙方关系。

油公司体制改革到位后，各单位执行的结算价格标准参差不齐的矛盾显现，油田领导拍板决策编制油田统一的价格体系。

“有甲乙双方就有交易，有交易就得付钱，付钱的标准是什么呢？”中石化石油工程造价中心副主任王志刚说，这个体系就是管理区与专业化队伍的结算标准。

生产成本方面的定额，在胜利油田已有先例，主要是作业费用。油公司改革后，新成立专业化队伍与管理区对照何标准结算成为盲区。内部市场化执行到位较早的孤岛、河口等采油厂，结合生产数据等制订了适合本厂的价格体系。但王志刚发觉，各单位虽配套编制了价格体系，但标准不一，不具备普适性。

一厂一价，势必引发各单位间不必要的纠纷。此前，胜利油田一油公司欲使用某采油厂的集输站，洽谈过程十分顺利，但在商讨结算费用时却出了岔子，两家单位始终谈不拢价格标准。最终还是造价中心出面，核算出了让双方都能接受的价格。

当然，“谈不拢”的现象只是偶有发生，因为高油价时工作量饱和，专业化队伍“以保内部为主”。自低油价以来，各单位业务量非常不均，跨单位服务的需求日益迫切。只是价格标准扼住了合作的喉咙，王志刚说，开发单位现有的价格标准在本厂行得通，可一旦队伍迈出采油厂，“老标准就失灵了”。

收集了六万条数据

“完成一批，发布一批，废止一批。”12个字，几乎概括了造价中心高级工程师侯庆超

低成本技术应用催生“效益泉”

□通讯员 郭洪波 记者 高文亮 报道

本报东营讯 原本因无效益被关停的夏6-6油井，通过化学吞吐措施施工“起死回生”，反倒变成了一口有效益井，低成本技术又一次为油井生产注入动力。今年以来，胜利油田鲁明公司商河采油管理持续加大低成本技术应用，催生“效益泉”。

“玉皇庙稠油油藏在气顶采出后，油藏能量减弱，依靠弹性冷采方式开采，单井产能低。”商河采油管理区技术管理室主任蔡炜介绍。

针对油藏开发进入中后期，油藏控水难度增大、措施选井空间逐年减小和稳产难度大等困难，该管理区以“三线四区”经济模型为“指挥棒”，通过单井效益评价，于去年优先选择了2口低产井进行低成本化学吞吐降粘措施。实施后，夏7-12井和夏8-18井的增油效果明显。截至目前，2口井已累计增加利润超过40余万元。

据了解，商河采油管理区的油井大多是稠油，采用传统螺杆泵开采方式无法挖掘油井的最大产能，化学吞吐这种经济有效的降粘手段

一举突破了该技术瓶颈。尝到低成本技术应用带来的甜头，商河管理区开始在全区推广。前三个季度，他们根据单井的地层特征、开采时间、原油粘度和含水等因素，选择了夏6-6井、夏7-11井和夏8-3井3口原油粘度低、开采初期有一定产能的无效低效井继续进行化学吞吐试验。

试验过程中，技术人员对结果信心十足。果不其然，实施后3口化学吞吐并于8月底开井。目前，2口井已见油，增油效果十分显著。截至目前，该管理区先后对8口井实施低

成本化学吞吐降粘措施，低成本技术为商河管理区催生入股“效益泉水”。

有方法更有约束机制。低油价下，胜利油田提出必须细算帐，把每一分钱都花在刀刃上。商河采油管理区充分发挥市场议价机制，与服务方签订低风险承包合同，以确保施工达到预期效果，避免投入与产出不成正比，实现降本增效。“通俗来讲，这好比为油井上了一道保险。我们充分发挥甲方权益，若施工达不到预期效果，我们不予结算，并要求其重新施工，力争使效益达到最大化。”蔡炜说。

发挥集体力量迎战低油价寒冬

2151条合理化建议创效1100万元

□通讯员 孙志忠

记者 高文亮 报道
本报东营讯 2151条员工合理化建议，为胜利油田临盘采油厂累计创效超过1100万元。今年以来，一场保效创效的全员“头脑风暴”席卷临盘油区。临盘厂通过开展“十不出站、十不出区、十不出厂”活动，人人提一条挖潜增效建议，发挥员工力量迎战低油价寒冬。

寒冬期里，基层员工都成了有心人。临盘采油厂集输气站一岗位员工郭海亮巡检时发现，压缩机注油器运转偏心轮需要旋转链条带动，而链条属于转动机械，裸露在外没有防护

罩存在一定危险。在他的建议下，站上员工自己动手剪裁废旧铁皮，设计出防护罩并加工成形安装在压缩机上，经过一段时间试运行，防护罩安全可靠，压缩机安全性能得到提高，降低了机械伤害发生的可能性，节约购置费2000元。

钱虽然不多，但低油价时期省下来成本就是赚到的效益。在临盘采油厂维修大队，昔日替换下来的废旧固体“重新上岗”了。原来，维修大队在工作时经常有一些废旧配件被替换下来，有的配件经过简单机械加工重新派上用场，更多的配件因无法修复被当作废料遗弃。遗弃就是最大的浪费。维修四队机加工班

长高法勇将替换下来的废旧配件加工成各种附件分类存放备用，维修过程中，这些附件可根据不同需要被派上用场，不仅提高了维修速度和质量还降低了维修费用。

“十不出站、十不出区、十不出厂”为采油厂省下了成本，同时员工也收获了意外之喜。临盘厂采油管理二区注采一站临5计量点班长魏勇一直坚持“能自己动手解决的绝对不请外援”，久而久之，他反倒练就了“多面手”，“省成本，也提高了个人能力”。

魏勇还带领班站员工自己动手搞站内和井场规格化。他们领取砂石料、腻子刀、瓦工工具，琢磨着按比例搅拌均匀，用砖块垒好值班

室和库房门口的台阶，然后用水泥抹平。以前，职工洗手的水管处没有池子，水到处流，为此他自己动手一点一点用砖垒起一个小池，用水泥抹得严丝合缝。同事们打趣说：“完全可以凭这小手艺挣外快啦。”

纵观临盘油区，像魏勇、郭海亮这样的基层创新人物还有很多。就是这样一群人，依靠自己的聪明才智汇聚成了应对低油价的群众力量。据了解，为将员工群众合理化建议作用最大化，临盘厂开展“人人提一条挖潜增效建议”活动的同时，还印发《挖潜增效简报》，加大经验推广力度，让点上的员工智慧变成面上的采油厂财富。