

2920万元重奖背后的资源突围



□ 本报记者 徐永国 魏东
本报通讯员 徐海峰

大学毕业12年，以这种方式出名，是石泉清从来没有想到的。

1月8日，胜利宾馆，胜利油田勘探成果奖励大会，因拿下了研究成果类唯一一个一等奖，石泉清走上领奖台，从领导手里接过了当天最大的红包，这让他一夜成名！

这一天，胜利油田发出2920万元勘探红包！而史上最大勘探红包的背后，折射出的是胜利油田破解资源困局的良苦用心。

近3000万元奖功臣

去年9月，胜利油田制定下发了《胜利油田分公司勘探发现成果奖励办法》。石泉清所在的勘探开发研究院将文件传达到了每名科研人员，对这个文件的内容，石泉清自然心知肚明。

这个酝酿了半年的文件，规定设立研究成果奖和商业储量奖。研究成果奖分三个档次，一等奖50万元；商业储量奖分四个档次，特等奖400万元，一等奖200万元。

具体参与奖励办法制定的勘探管理中心规划室主任马立群告诉记者，勘探成果奖是指勘探部署实施后，根据研究认识与客观实际的符合程度给予的奖励，而商业储量奖是指依据新增可动用油气控制储量的品味规模给予的奖励。

“帮助”石泉清拿到一等奖的大古斜29井。这口井显示了大王庄潜山南部含油气情况，控制储量在290万吨。

“基础工作扎实，研究工作到位，说打什么就打着什么了。”马立群如此评价大古斜29井。值得注意的是，这次评奖严格按标准按质量，不按比例，不搞模棱两可，不搞四舍五入。在商业储量奖方面，特等奖出现了空缺，一等奖也只有一项。

2920万元奖励，对应着的是82个项目和28个发现储量较大的区块。

作为分管勘探的胜利油田分公司副总经理，有两口井给宋明水留下了深刻印象，大古斜29井，冷门，高产；埋北313井，打的准，找到了规模储量。

对于此次2920万元奖金总额，他做了估算，按当前油价，大约相当于一万吨原油的价值。

精准奖励

说起这次奖励，还有一个小插曲。评选结果揭晓，各类奖项名花有主。去年年底，各单位按要求上报受奖人名单及获奖金额。但很快被宋明水打了回去。

第一次报上来的分配方案，让宋明水很生气。最多的才六七万元，“肯定有喝汤的。”

宋说的“喝汤”，是部分单位把不相关人员和关系不大人员纳入了分配名单。记者看到了一份宋明水手写并传真到各单位的通知，要求杜绝“喝汤”现象，严格按奖励政策和细则执行。

他还在各种场合提醒大家领会奖励意图，保持勘探初心。把奖励用到有贡献的人身上，用到该奖励的人身上，创造条件让他们安心工作，用心找油。

如何奖励？哪些人该受奖？政策和细则早有明文规定。即相关人员重奖、无关人员不奖、按劳分配、杜绝大锅饭。

马立群用了“精准奖励”四个字来形容这次勘探重奖。奖励全部面向勘探部署研究人员、重奖在勘探作出突出贡献的人员，让真正干活的、有突出贡献的勘探人拿到“真金白银”。

河口采油厂对参与奖金分配人员进行了界

定，所有参与奖金分配人员必须是参与获奖项目的研究和工程配套工作，处级及享受处级待遇人员及无关人员不得以任何形式参加本次奖金分配。

严格按政策和细则的结果，石泉清作为主创人员，拿到了研究成果一等奖奖金50万元的一半。

回归勘探初心

将信将疑中，大奖的靴子终于落地。大古斜29井为石泉清赢得25万元奖励，尽管这口井也获得了高产，但打动评委们的却是这口井的高吻合率，达到了80%。具备文件规定的一等奖条件。

给宋明水留下印象的埋北313井，似乎有点“委屈”。获得日产300吨以上的高产工业油流，这是20余年来胜利油田少有的高产探井。即使如此，它也只是二等奖。

评委们给出的理由很简单，这两口井的身份不同，不能同日而语。大古斜29井是口预探井，探索的是未知，有展开勘探的带动作用，是雪中送炭；而埋北313井是评价井，周边已发现过油藏，再高产也是锦上添花。

这似乎涉及到一个在勘探界颇有争议的话题：勘探到底是为了打井还是为了研究？

低油价下，胜利油田提出“基层资料不扎实不定井位，圈闭不落实不定井位，不拔钉子的圈闭不定井位。”“三不定”，就不能把进尺、储量当重点，工作重点一定要转到研究上来，不能为了定井而定井。

在2017年3月召开的胜利油田勘探务虚会上，胜利石油管理局有限公司执行董事兼总经理、胜利油田分公司总经理孔凡群提出要回归勘探初心。对于基础研究成果评价，钻后认识与钻前认识一致，就是很好的成果，不一定非见到油才算成果。要有研究成果奖，打完井虽然没有油，但与研究认识很吻合，说明基础研究做的好，储层构造很落实，就要奖。

正是在这次勘探务虚会上，孔凡群提出了重奖勘探成果的设想。亏损状态下，重奖研究成果和储量，背后是胜利油田面临的资源瓶颈。在去年的勘探务虚会上，孔凡群向与会者算了一笔账：胜利油田产量稳定在2300万吨，需要两个条件，一是资源接替，二是成本结构调整。产量2300万吨，年递减15%，每年就是350万吨。老油田措施产量每年200万吨，就还需要150万吨新建产能。老区井网加密能增加50万吨产能，剩下的100万吨必须由新区完成。而要实现新区每年建100万吨产能，需要5000万吨动用储量。

2017年，胜利油田确定了“以稳产2300万吨左右为前提，将对应的盈亏平衡点降至50美元/桶”的发展目标。而此时的胜利勘探形势难如人愿：2016年济阳凹陷资源发现程度达到58%，上报储量单元逐年下降，品味越来越低。受资源储备不足拖累，胜利油田三年产量下降了400万吨，SEC储量2016年减少1.1亿吨，平衡油价到了70多美元。

破解资源困局

任何政策的出台，都有特定的导向作用。



踏冰巡查

□ 吴木水 报道

随着气温持续走低，飞雁滩油田滩海油田浮冰增多，中石化胜利油田河口采油厂管理一区102站员工，加密巡井、巡线，升温降压，确保滩海油田安全清洁生产。

胜利石油工程公司

一成果获2017年度国家科技进步一等奖

□ 记者 徐永国

通讯员 管京伟 报道

本报东营讯 由胜利石油工程公司参与申报的“涪陵大型海相页岩气田高效勘探开发”，1月8日在北京荣获2017年度国家科技进步一等奖。

该项目依靠自主创新，建成了我国首个国家级页岩气示范区，使我国成为继美国、加拿大之后第三个完全掌握页岩气开发成套技术的国家。目前，涪陵页岩气年产量60亿立方米。

该项目由19家单位共同完成。胜利工程公司2013年进入涪陵施工，他们按照一体化项目运作模式，成立了涪陵项目部，涵盖了试油（气）队、带压作业队、连续油管队、酸化压裂队、射孔作业队、特种车辆吊装运输队共计14支队伍。他们根据页岩气气压裂技术特点及胜利油田内部非常规致密油水平井多级分段压裂、“开工厂”压裂施工经验，逐步探索涪陵页岩气开发新模式。截至目前，实现产值15.4亿元。

劳模宣讲

激起职工干劲

□ 通讯员 董树合 张香玉 报道

本报东营讯 “您的事迹太感人了，值得我们学习！”“我们要向您一样，争做优秀石油人！”

1月12日，在胜利油田桩西采油厂会议室，职工们簇拥在全国先进工作者、聊城市东昌府区人民检察院白云热线办公室主任念以新同志的身旁，非常热烈地交流着。

这是“山东工会系统学习党的十九大精神劳模宣讲团巡回报告会”走进桩西采油厂的一幕场景。

念以新扎根白云民生服务热线13年，甘当维护社会和谐稳定的螺丝钉，40次立功受奖，被授予“全国先进工作者”“全国模范检察官”等荣誉称号，并荣立最高人民检察院个人一等功，被老百姓亲切地称为“新时期的小白云”。

念以新结合自己的工作，用朴实的语言、真切的感觉和生动的事例，讲解了十九大的重大意义和深刻内涵，诠释了如何立足岗位践行十九大精神，加深了大家对十九大精神的理解，引发了大家的强烈共鸣。

管理四区教导员商思友听完报告后心绪久久不能平静：“听了念以新的报告，深受教育和触动。今后要像他那样，进一步深入学习党的十九大精神，坚定地做中国特色社会主义事业的建设和捍卫者。学习他牢记宗旨、一心为民的公仆情怀，把维护职工利益作为工作的出发点和落脚点。”

念以新同志的事迹在油田劳模王东彪的心中激起了阵阵涟漪：“贯彻十九大精神，要落实到行动中，虽然自己也是劳模，但是对比念以新的事迹，自己还有很大的差距，今后要时时处处以他为标杆，把工作做得更好！”

听完报告后，工人技师高永辉深有感触：“十九大提出弘扬劳模精神、工匠精神，自己要认真学习念以新同志的事迹，在工作中立足岗位创新，发挥最大的价值，创造最大的效益。”青年干事姜娜动情地说：“念以新同志用实际行动诠释了‘幸福是奋斗出来的’，油田的发展离不开每一位职工的奉献与付出，只有每个人一步一个脚印，踏踏实实工作，油田的未来才能更好，职工的日子才能更好。”

巡回报告会先后走进胜利采油厂、桩西采油厂、孤东采油厂等进行宣讲。报告团所到之处，激起了职工们的干劲，广大职工以学习十九大精神为动力，拼搏奋战在严寒中、井场上，努力确保2018年各项工作开好头起好步。

提前离现场

为何受表扬？

□ 通讯员 王明 报道

本报东营讯 原本20小时的现场施工，田相雷仅呆了6个小时。但得到了领导表扬。

这次表扬得益于工艺技术人员对酸化增注技术进行的两次创新，让水井完成了从“注不进”到“注得进”再到“注得好”的华丽转身。

作为胜利油田河现河工艺研究所技术人员，田相雷现场指导重点井牛35-斜38井技术施工。2017年，工艺技术人员打破常规观念，破解了注不进的难题，实现了难动用储层增注技术的突破。

不仅要“注得进”，更要“注得好”。技术人员对该技术再次进行了创新，将施工中的常规700型泵车换为千型泵组施工，小剂量、慢注入变为大剂量、高强度注入，增大了施工压力，扩大了酸液溶蚀波及范围，提高了施工效果，同时降低了施工费用。

牛35-斜38井属于典型的特低渗油藏注水井，长期存在注水压力高、注不进问题，技术人员对该井创新性开展渐进式分级溶蚀增注工艺试验，施工中，采用千型泵组施工，经过6小时的紧张施工，压力以36兆帕降至32兆帕，现场施工顺利完成，施工费用2.1万元，平均节约费用2.4万元。牛35-斜38井开井后油压33兆帕，日增注38方。

截至目前，针对特低渗储层11、史100、牛35-20等区块，这个所开展渐进式分级溶蚀酸化增注工艺现场试验6口井，增加有效注水7839方，对应油井注水见效，累计增油600余吨。

一份海外合同书的三个启示

□ 本报通讯员 贾玉涛 代俭科

一份来自加拿大哈斯基石油公司的合同，给胜利油田勘探开发研究院送来的不仅仅是效益，更重要的是让这个研究院在闯市场、创效益的同时，不断自我完善，自我提升。

凭借自身人才和技术优势，研究院逐步打开海外市场，厄瓜多尔、尼日利亚、喀麦隆……多个海外市场签署了合作协议。

闯市场需有金刚钻

天蓝海碧，海风轻拂。绿草如茵，花开四季。一面是开阔的南中国海，一面是并不高耸的群山，中国南海东部海域的惠州油田位于此，这里是该区域第一口产油井和产气井诞生地，也是国内对外合作的主战场。

2017年4月，哈斯基石油公司一行十几人慕名来到勘探开发院进行调研，寻求技术支持与合作服务，此前他们刚在南海东部取得油气勘探区块。

“他们的勘探目标具有低孔低渗特征，想寻求对储层预测及改造方面的技术支持，他们看中的是我们在这方面的专长。”油田高级专家王军接待了来访的客人。在他看来，胜利油田具有50多年的勘探开发历史，对陆相及海相沉积颇有研

究。

哈斯基石油公司的区块位于海上，水深达100多米，但地质上属于断陷盆地沉积充填样式，与胜利油田河口、桩西、海洋等采油厂地质情况类似，针对这类区块的勘探开发，胜利几十年的技术积淀，具有较高的话语权。

针对哈斯基石油公司南海区块的关键性问题，研究院提前作了详细准备，对前来调研的专家作了系统介绍，复式油气聚集（区）带、隐蔽油气藏勘探等多项具有针对性的理论技术和专家人才队伍吸引了对方的目光。几周后研究院技术团队赴对方公司的交流中，合作意向便基本达成。“这个项目可以算是研究院真正走向市场化道路以来，第一次与国际大型石油公司进行合作。”王军说，“之所以比较顺利，除了胜利地质这个品牌效应，更重要的是在国内石油石化行业里我们的技术确实有过人之处。”

技术与品牌的完美结合造就了开拓市场的一把利剑。

管理模式要接轨

项目的前期研究与合同的谈判，让研究院项目组感受到与国际石油公司合作管理模式上的不适应，也感到自身管理模式上存在的问题。

项目注重过程监控，每周要提交研究周报，

每月要提交研究月报，同时中间还要进行阶段成果检查，关键是每一个节点的研究成果通过后才能进行下一步研究。

院专家、哈斯基项目组成员熊伟作为项目的主要技术人员在这方面感受颇深。

“外资企业注重对研究成本的投入。”熊伟表示，在他们看来，研究成本和钻探成本相比投入少，但是却见效大。”正是因为对基础研究的重视，他们对研究成果的要求也特别严格，每一个结论、每一项成果都要有相关资料的支撑，决不允许凭空臆断和靠经验办事。

同样是项目组成员、院专家张强的感受是国外大公司运作的专业化分工，一个标书对方就将其细分为商务、技术、HSE等30多项，并且谈判过程中哈斯基公司由专业的人员负责专项部分的考核评判。

“不以低价中标为基础，而是客观地评判对方的综合实力是否符合要求。”张强说。

一份合同签订，给项目组带来全新感受，认为今后进一步学习他们的管理体制，管理方式也应该向国际靠拢。

在市场就要言商

进入市场，凭借技术优势仅仅是一个敲门砖，要想在风起云涌的市场中勇立潮头，还要加

快转变观念，熟悉市场规则。

148页，纯英文合同。

康元勇他们碰到了一个硬活。他是勘探开发院信息室主任，2017年9月初发自哈斯基公司的这份合同把他们“折腾”得不轻。与以往纯技术合同文本不同，这份合同包括商务、技术、HSE等好几个部分，除了要把英文合同翻译成中文外，还要把拟定好的中文合同翻译成英文再传给甲方。时间只有一周。

难的不是技术部分的翻译，面对商务合同里的许多专业术语，翻译团队第一次感到了心慌。“有些跟不上节奏了”康元勇表示，以前翻译的都是技术合同文本，没有接触过商业合同，现在突然要在这么短的时间内翻译出来，很多商业术语不熟悉，心里很没底。

尽管不适应，但是翻译团队还是克服困难开展工作。翻译过程中，碰到不熟悉的商务问题，大家集思广益，甚至现场学习新知识就地解决，在规定时间内完成了全部翻译工作。

虽然按时完成了翻译工作，合同按时签署，但是却给项目组上了很好的一课。外闯市场的工作节奏太快，如果还是停留在原来的老路，观念不转变，只会被市场淘汰。对于以技术为优势闯市场的研究院来说，商业素养恰恰是弱项，要想在市场立住脚跟，拥有领先的技术是根本，更要尽快与市场接轨，熟悉市场规律。