

# 互联网+网格化，物业成“小棉袄”

## 信息化让服务智能精准，胜利物业外闯市场有了底气

2016年，国有企业“三供一业”改革拉开序幕，逐步剥离国企办社会职能。2017年，胜利石油管理局实施考核新政，所属二级单位首次实行盈利承包。“时代的变革，给胜利物业系统提供了绝处逢生的发展机遇和创效信心。”管理局公共事业管理部副主任盖利波说，近年来，油田物业系统管理上精雕细刻，经营上精打细算、服务上精益求精，深入应用“互联网+网格化”，提升精细化管理水平，通过外闯市场夯实了提质增效升级根基。

本报记者 顾松 邵芳

### 物业服务信息化 居民见识智慧社区

以往，家住仙河社区文明小区的吕振文老人购买生活用品，要到小区外3公里的市场采购，现在却方便了很多。年初，他直接在小区内“胜利管家”线下体验中心购买了一袋大米。考虑到吕大爷搬运困难，物业员工特意找来一辆三轮车送至吕大爷家中。

4月，家住文明小区的高尚平大爷通过儿子在“胜利管家”APP进行报修，物业维修人员林静、周振岭在十分钟之内赶到了大爷家，并帮助老人购置了漏电保护器，杜绝家中电路跳闸现象。

胜利油田共有10家社区单位，是为油田职工提供后勤保障服务的大本营。随着盈利承包模式的实施，油田已步入改革调整、转型发展的攻坚阶段。“劳动力密集，成本高、劳动效率低、利润低，已经成为制约物业转型的关键。”公共事业管理部副总经济师曾云说，注入科技力量促使传统四保（保洁、保修、保绿、保安）向智能化阔步，打造“信息化+物业”的服务新模式，进而优化盘活7000余名物业员工，成为物业系统转型的奠基石。

2015年以来，公共事业管理部通过信息系统集成、服务资源整合，利用互联网技术，搭建起一个承担油田住宅小区居民日常保修、咨询、投诉、服务等多项职能于一体的综合服务平台，油田居民拨打440—8555440即可享受优质服务，此举在便民的同时压缩派工人员82人，并实现油田440业务的智能化管控。

2016年，公共事业管理部再次发力，搭建起440的线上服务平

台“胜利管家”APP，实现了网上缴费、报修、医院挂号及公积金、社保、工资查询，家政、旅游等便民信息推送等多项便民集成功能。已先后在河口、仙河两家社区投产的“胜利管家”线下体验中心，打造出物业O2O经营模式，目前注册用户近6万人。

“82名员工进军物业一线实现了转型瘦身，同时物业引领商家入社区的意识也在大幅增强。”盖利波坦言，目前，他们正筹备在APP中加入电商功能，逐步形成物业砍价、百姓受益、多方盈利的共赢局面，一个智能化、智慧化的社区将日渐显现。

### 物业员工变管家 提供“定制”服务

近日，胜中社区馨园物业服务公司东利物业班的“爱心管家”张翠忙坏了。通过前期入户调查发现许多老年居民因腿脚不便无法购买鲜奶，该物业班便与商家推出了鲜奶配送业务，半个月来张翠每天要为10名老人送货上门。

在东利小区像张翠一样的“爱心管家”还有16人。如果将小区比作一个大网格，“爱心管家”则是小区16个精细化小网格的管理人，承担起网格区域内的环境卫生、绿化养护、维修保养、秩序维护、小区创建、安全管理和创效增效等各类巡查监督工作。

张翠承担着80余户居民的服务工作，她将小区居民分为A、B、C三类，以便制定与之配套的服务计划，为管辖的每名居民留下联系方式，搭建起居民与子女组成的微信群，形成了无缝对接。鲜奶配送业务就是“爱心管家”为居民量身定制的特色服务，居民便利了，物业从中获得创收。

公共事业管理部将按照1个

管家对应300户左右居民的要求，将油田小区优化为36个大网格、143个中网格、523个小网格，管家承担起网格内四保基础服务、创效等工作，3月起网格化管理在全局推广开来，打通了服务居民的最后一公里。

针对居民的要求，诸多各具特色、精准服务的便民项目在胜中社区遍地开花。在荟萃居家服务中心，家电清洗、鲜果配送等业务深受欢迎。“网格化管理引领物业从转型瘦身向转型变身蜕变，在为居民量身定制便捷服务的同时，也让物业找到了创效突破的方向。”盖利波说。

### 勇闯市场争先锋 打造胜利物业品牌

近年来，为了储备物业管理人才、提升物业经理综合素质和管理水平，公共事业管理部已先后对50余人开展项目经理人学习培训，提升外闯市场综合竞争力。

去年5月起，公共事业管理部部和胜中社区就将目光同时聚焦了华北石油局位于郑州的社区物业管理项目。今年3月上旬，接到招标文件后，胜中社区成立投标小组赶赴郑州后，迅速进行现场勘查、测算标价、准备技术标等工作，最终凭借技术优势、人才优势、文化优势、企业优势，以商务标第一名、技术标第二名的总成绩拿下了320万合同。

“胜中社区外闯市场多创效，为胜利物业更高更远的发展奠定了很好的基础。”盖利波认为，在严峻的经营压力面前，胜利油田各社区将外闯创效作为转型发展的重要举措，例如胜北社区、胜东社区先后承接地方派出所、银行、政府办公楼、市政设施等服务业务，在积累市场经营经验、凝聚奋起前行力量方面发挥重要作用。

## 五千胜利人 走出去创造价值

本报6月6日讯(通讯员 王维东) 刘和伟是胜利油田孤东采油厂管理三区注采301站的一名采油工。干了30多年老本行，今年47岁的她告别熟悉的岗位，转岗来到北京办事处，成了一名客房保洁人员。

5月9日，孤东厂和北京办事处签署合作协议，孤东厂24名干部员工承揽北京办事处的餐饮服务、客房保洁、汽车驾驶、电工等工作。

在油气开发单位，过去委托外部队伍承担的维修、绿化、生活服务甚至是门禁管理之类的岗位，现在大多被优化出来的主业员工争了回来。截至目前，管理局、分公司盘活人力资源近3000人。北京、新疆、内蒙古、河南……只要有市场，就有胜利人的身影。3月27日，临盘厂和济南办事处签订业务承揽协议，首批10名集输工转岗成为胜利石油

大厦的服务员。

近年来，胜利石油工程公司牢固树立“内部市场是市场，外部市场也是主战场”的理念，通过压扁管理层级、精简机构设置、压缩队伍规模，严格“三定”，开展竞争上岗等途径，不断推进人力资源优化盘活工作。

借助区域优势，胜利石油工程公司承揽了管理局物业服务、小区治安巡逻、胜大超市生鲜配送、面食加工、门卫等业务，输出用工1062人。同时，他们积极开展系统外业务，先后承揽了山东省天元信息公司测绘、山西省地质勘查局煤层气勘查、中石油川庆钻探公司录井服务、延长油田井下作业监督和安全监督等业务，共走出去1004人。

截至目前，胜利石油工程公司已输出业务承揽人员2096人，1至4月创收2113万元。

## 胜利油田化学驱油 20年增产2839万吨

本报6月13日讯(通讯员 王东奇 徐海峰) 数据统计，自1997年至今，胜利油田应用化学驱油技术累计增油2839万吨，提高采收率8.2%，成为油田增油上产的利器。

在低油价形势下，油田化学驱油技术产油的平衡油价在50美元/桶以下，具有良好的经济效益。据2007年提高采收率潜力评价数据显示，油田可应用化学驱的地质储量占油田动用储量的三分之一。在未来的一段时间内，化学驱在油田生产中仍将扮演重要角色。

化学驱油技术是油田大幅度提高采收率的主要技术手段之一。勘探开发研究院采收率室元福卿介绍，该技术驱油原理就是在水中加入化学物质，增加水的黏度，使得水黏度接近原油的黏度。“黏度比越高，驱油效果越好。”

20世纪60年代，油田科研人员就开始了化学驱油技术的室内研究工作。1992年，油田将化学驱由室内搬到室外，在孤岛厂进行矿场实验；1994年，油田在孤岛、孤东厂进行扩大矿场试验；1997年，油田开始在一类油藏中正式推广应用化学驱。

目前，化学驱油技术在一类和二类油藏中得到大规模应用。目前科研人员正在研究适用于三类油藏的

化学驱油技术。

经过20年的发展，油田形成了以聚合物驱、二元复合驱、非均相复合驱为主的化学驱油方式。

聚合物驱累计增油量占据化学驱的60%以上，其对应的产油平衡油价在30美元到40美元，经济效益可观。孤岛油田中一区Ng3在20年的聚合物驱开发中，日产油量增加3.6倍，累积增油19.8万吨，最终采收率达到58%，每吨聚合物增油达到140吨。

创新一直推进着化学驱在油田的应用。针对聚合物驱后油藏存在剩余油分布零散、油藏非均质严重等特点，油田研究出井网调整非均质相复合驱油技术，成功为聚合物驱后油藏有效动用剩余储量指明方向。

2010年，油田在孤岛中一区Ng3开展了聚合物驱后井网调整非均相复合驱先导试验，实施后降水增油效果显著，已提高采收率达到8.5%，预计最终采收率可达63.6%，并形成适合聚驱后油藏高效开发的非均相复合驱配套技术。非均相复合驱油技术获得中国石化集团发明一等奖。

作为油田开发的接替技术，目前，井网调整非均质相复合驱油技术的成本较高。“通过进一步的研究将技术成本降到50美元/桶以下。”元福卿目标明确。



采油平台实现无人值守

近日，经过试运行后，作为中石化东部最大的陆上采油平台——胜利油田滨南采油厂采油管理四区白鹳湖“井工厂”实现了无人值守。据了解，已投产油水井43口、日产油量150吨的白鹳湖“井工厂”在建设初期，就按照油公司模式实施“四化”建设，并依托技术创新促进生产运行方式和组织管理方式变革。“平台已经实现了生产运行的全参数自动采集、全天候智能监控、全过程自动预警。”采油管理四区经理王怀明说，当前，除维修人员按运行周期和系统报警开展设备巡护消缺外，管理区不再设置小班和夜班值班人员，与同井数常规井站相比减少用工7人，劳动生产率显著提高。 本报记者 邵芳 通讯员 刘铁 刘家辰 摄影报道