

大庆油田射孔弹厂靠创新发展闯新路

国际市场竞争称“王”

□姚德喜 汪宝林 本报记者 蒙辉

一度,生产经营陷入绝境,不得不分流职工;如今,靠创新谋发展,产品畅销全球,连续16年赢利。大庆油田装备制造集团射孔弹厂以创新谋发展使企业实现了华丽的转身,为油田可持续发展闯出了一条新路。

同场竞技打出大庆品牌

射孔弹创立于1965年,是个真正的“老厂”。

在上个世纪90年代,正赶上这个“老厂”开始独立经营,迈步走向市场时,国际上以美国斯伦贝谢公司、哈里伯顿公司为代表的射孔器材生产企业,垄断国内市场,售价较高的中国海洋石油开采领域射孔器材产品,全部由美国公司供货,国内企业只有羡慕的份。

“穿深”是衡量射孔技术的关键数据。“穿深”越远,带来的油流就越大,对增加采收率效果显著。而国内射孔器材企业,虽然也在一直苦苦求索,但依然还在几百毫米“射程”徘徊。

“老外能搞出来1374毫米‘远程’射孔弹,我们差啥?”强烈的责任感、使命感,让射孔弹厂的技术人员很快又投入了一场新的“战争”。科研人员拿出了铁人“宁可少活20年,拼命也要拿下大油田”的劲头,不达目的,绝不罢休。

历经数年的拼搏,1300毫米特深穿透射孔器通过了检测。API混凝土靶平均穿孔深度达1385毫米,实现了历史性突破,一跃跨进国际先进行列。

我省开展税收宣传月活动

本报讯(王钊 李雅楠 记者马云霄)以“深化税收改革助力企业发展”为主题的全国第26个税收宣传月活动4月1日启动,我省国税、地税系统开展多样化活动宣传税务部门深化税制改革,完善税收政策,优化纳税服务,切实减轻纳税人税收负担和制度性交易成本的举措和成效,全方位展现税收改革发展成果。

宣传月期间,全省国税地税系统全面宣传营改增试点的推进情况,深入开展“便民办税春风行动”,深化大企业税收服务与管理改革。省国税地税联合开展“税收助力‘一带一路’发展”主题政策宣传活动,联合跟踪服务我省“一带一路”重点工程,根据中俄双方涉税需求,共同为企业提供现场咨询服务,解决涉税难题。此外,省国地税还将联合发布税收信用红黑榜,共同确定2016年全省纳税信用A级纳税人名单和第一批税收“黑名单”信息并通过媒体公布,同时介绍税务部门推进诚信纳税体系建设措施,曝光违法案件信息,联合相关部门开展惩戒。

龙江物流企业高峰论坛举行

本报2日讯(记者邢汉夫)2日,黑龙江物流企业高峰论坛暨商桥集团黑龙江网络战略发布会在哈尔滨召开,来自我省20多家物流企业针对物流业在我省的发展现状及今后的发展趋势等问题进行了探讨。

论坛上,来自省内的物流企业围绕我省物流业发展机遇和优势等作了精彩的主旨发言,从不同角度进行了深入剖析和精彩阐释。近年来,随着电子商务的兴起繁荣,商贸流通迅猛增长。曾经处于市场夹缝中的零担快运逐渐成为整个物流行业的重要一环,众多物流企业纷纷将触角延伸到零担领域。在以公路运输为主战场的零担快运市场,有90%多的市场份额被中小微物流企业瓜分。而企业小、散、乱,服务水平差,人工成本高,管理落后以及信息不对称,让中小微物流企业生存窘迫,同时也成为零担快运业的“痛点”。对此与会者认为,网络化、规模化、集约化、信息化是零担快运业的发展趋势。扩张网络、规模化经营、兼并整合,组建以中小企业为主的物流联盟“抱团取暖”,可以使货物聚集度高,降低物流成本,提升利润率。同时,发展“互联网+高效物流”,适度扩大总需求、推进结构性改革尤其是供给侧结构性改革,对有效降低企业成本、便利群众生活、促进就业、提高全要素生产率具有重要意义。

东北农业大学加入中美大学农业推广联盟

本报讯(徐小添 记者衣春翔)日前,“中美大学农业推广联盟”成立大会在杭州召开。中国农业大学等十所中国高校和来自美国的科罗拉多州立大学等五所美国大学相关代表参会,东北农业大学作为我国首批新农村发展研究院建设高校参加大会,并与中美大学农业推广联盟签约,成为意向创始成员高校。

据了解,推广联盟成立后,中美双方将共同推进中美两国高等农校在农业推广和技术转移领域的全面、深入合作,优先推动联盟意向创始成员高校、农业推广机构之间的人员互访与项目合作,打造中美两国农业推广领域常态化、国际化交流平台。

成立大会上,东农就联合开展现代农业技术推广服务、人才交流培养、共享技术资源、联盟运行机制和模式等进行了交流讨论。东农相关负责人表示,学校将以加入“中美大学农业推广联盟”为契机,学习先进农业科技成果转化经验和农牧人才培养方式,助力我省现代农业发展。

长林 生猪做“熟”的“三级跳”

(上接第一版)为此流转了5万亩土地,种植有机玉米,用于饲养富硒猪。在不久的将来,购买“长林肉业”的冷鲜肉和肉制品将实现可追溯。据介绍,“长林肉业”年屠宰生猪80万头左右,其中有50万头左右的生猪是与养殖户签养殖订单的,公司统一提供饲料、兽药、技术服务,并负责收购,且每公斤收购价格高于市价4毛钱,刘洪亮说,公司优先与贫困户签订养殖合同,保证贫困户养殖一头生猪收益在180元至220元。

“长林肉业”的肉灌制品车间与屠宰车间和冷库一墙之隔,这里更像是一个全新的厂区,从参观长廊走过,便可清晰了解从生肉到红肠出炉的全过程,刘洪亮介绍,红肠的制作过程需经历72小时,“长林肉业”从给哈尔滨商委红肠、裕昌食品等供货到自己研发肉灌制品,这是一个产业链延伸的过程,而这种跨越对于一个企业来说着实不易。

练好内功实现历史跨越

过去,制约射孔弹研发速度的主要矛盾是试验这个环节,从制靶、打靶、取样,往往需要半年以上时间,而且由于靶强度变化的原因,直接影响了试验结果的稳定性。为解决这一难题,射孔弹厂与北京计算物理研究所合作攻关,经过3年多的不懈努力,终于完成了《射孔弹二维计算程序和爆轰技术改进》这一重大基础理论课题,使射孔弹试验进入了微机模拟时代,实现了历史性的新跨越。

针对油田开发中存在的低孔隙度、低渗透率、低丰度、高致密性的“三低一高”瓶颈,他们重点开发高聚能、高穿深、高孔密的“三高”射孔技术,创造了多项国际领先水平,并有5项成果获得了国家专利,产品相继销售19个国家和地区。最高时,出口产品占国内年出口总量的80%以上。

2013年,射孔弹厂根据油田开发建设需要,历时5年成功研制出新一代二次爆炸释能系列射孔弹——“雷霆”系列射孔弹。这是射孔弹技术的又一次革命,与超深穿透射孔弹相比,可使单井有效采液强度提高19.4%,性价比要远高于常规型射孔弹,一经问世就受到了关注。

截至目前,射孔弹厂已经形成了石油聚能射孔弹、油气井导爆索、射孔枪、特种井下爆炸器材4大类8大系列120多个品种,能够满足不同地质情况用户需求。同时,他们还累计获得专利16项、中石油集团公司级成果10项,产品性能达到国内领先、国际先进水平。



□文/摄 谷鸿翎 本报记者 李民峰

“我们现在是零库存!”3月30日,在五大连池风景区李二牤矿泉原浆食品有限公司的生产车间里,总经理李玉辉这样告诉记者。正有一个国外订单要得急,工人们三班倒制作冻豆腐,每月将46吨冻豆腐冷链运输到辽宁的交货地出口到美国。

在豆腐加工车间,工人们有条不紊地进行制作、分装、装订、打包。一整块白嫩软滑、热气腾腾的豆腐被切成方正的小块,再经过速冻、包装,完成整个生产流程。

五大连池风景区凭借卓越的矿泉水质和自然生态优势,当地的矿泉豆腐富含10多种矿物质和微量元素,鲜嫩可口,久吃不厌,2016年被评为中国特色美食。

“我就是好吃豆腐这一口儿!”李玉辉和记者开玩笑说。为了吃豆腐,走遍全国,尝过各地豆腐宴。“五大连池的豆腐是世界上最好吃的豆腐!”全国跑的李玉辉尝过五大连池的豆腐后,再也离不开。2014年,他和妻子接手了当地龙泉村一个濒临倒闭的豆腐加工厂,聘请当地经验丰富的豆腐师傅,30多名员工全都是龙泉村村民。最初,每天只生产500斤大豆的鲜豆制品,最近也只能卖到哈尔滨。鲜豆腐的保鲜特性,限制了产量和销量。为了让矿泉豆腐走得更远,李玉辉在全国各地展开营销,开始做冷链冻豆腐。经过两年多的努力和坚守,豆腐销售业绩逐年上涨。不仅销往国内各地,还走出了国门,端上了美国人的餐桌。今年3月13日,李玉辉与沈阳七宝林商贸有限公司签订了购销合同,每月将46吨冻豆腐销往美国。

李玉辉算了一笔账:工厂加工一袋400克的冻豆腐在当地市场卖1.8元,他与外贸公司签订的协议是一袋2.5元。而小小的一袋冻豆腐漂洋过海在美国商超卖到了2美元,折合人民币约13.8元,是国内当地价格的7倍多。“没想到老外也稀罕咱这豆腐呢。”李玉辉说,他生产的冻豆腐在美国超市供不应求,美国人对口感独特、味道醇美的豆腐赞不绝口。

李玉辉的加工厂现在每天豆腐生产量在12吨到15吨左右,销往山东、浙江、辽宁等9个省60多个城市,2000多家合作商都在卖他的冻豆腐。除了出口美国,销往澳大利亚和加拿大的订单正在洽谈中。

今年,五大连池风景区出台一系列惠农政策,鼓励农民种植矿泉大豆、矿泉果蔬等绿色有机作物,保证矿泉豆制品加工产业的需求。扶持矿泉豆腐、矿泉白酒等加工企业壮大发展,加强“三品一标”农产品申报和认证,大力发展“互联网+”,拓展矿泉特色产品营销渠道,预计矿泉特色产品产值达到4亿元。

当地政府扶持他扩大生产能力,在龙泉村的西北处,计划建成一处新的豆制品加工厂。1500平方米的厂房、600平方米的办公楼将在今年9月正式投入使用。

“做好豆腐,做出品牌,走出龙江。一定要让五大连池豆腐品牌站稳脚跟,走向世界。”李玉辉如是说。

图为工人在加工车间分装冻豆腐。

五大连池矿泉豆腐摆上美国人餐桌



春天,又到候鸟回归时。我省垦区江滨农场回归候鸟有苍鹭、白鹭等10余种,而今多年不见的天鹅又来了。随着水环境的改善,江滨农场向阳干渠黑龙江入江口成为各种珍稀候鸟的栖息地。图为美丽的天鹅在冰雪融化的江中栖息。
张建军 本报记者 吴树江摄

推动政府系统党风廉政建设和反腐败斗争向纵深发展

(上接第一版)能取消的行政审批坚决取消;动态完善权力清单、责任清单和中介服务清单;优化行政审批流程,方便市场主体和市民办事,并接受社会监督;加强省市县审批事项的针对性,省内审一次。二要全面推进“两随机、一公开”全覆盖。上级部门要加强对下级部门的监督;省政府督查室、监察厅要加强抽查检查。三是严禁公职人员对企业运行的不正当干预,不许插手企业的招投标行为,不许插手企业的工程建设过程,不许插手企业的采购行为,不许插手非公企业对各类合作者的自由选择。四要强化政府资金合理运行、使用监管。财政对资金拨付要有合理性、政策依据,坚决压掉花不好、没必要的资金,更多资金用于民生改善;财政资

金要及时拨付,各环节不能出于工作以外的因素滞留。五要加强对省属国有企业监管。要按照国有企业有关规定监管权力使用;要强化经营环节特别是对外投资和清理外欠款的监管;查处严重损害企业利益和职工权益的行为;对国有企业利益和职工权益要依法最大限度地保护、维护,对不尽职尽责的当事人要追究责任。六要加强机关事业单位编制使用和进人管理,公开公正,加强监管,严肃查处机关事业单位“吃空饷”行为。七要进一步规范与群众利益直接相关的基层审批、处罚事项。

本次会议以电视电话会议形式召开,省纪委、省编办和哈尔滨市政府负责同志在会上发言。

“老边贸”的新事业

(上接第一版)“近年国内赴俄进行农业开发的越来越多,农业机械需求剧增,商机很大!”张圣其介绍。

二十年,一个年轻人成功的创业故事,这听起来让人艳羡,实际却远非易事。这期间所经历的艰难困苦、惊涛骇浪,只有张圣其自己体会得最深。用他的话说就是,几个大的“坎儿”,都险些让他倒下。不过,凭着对形势的准确判断,以及一股子韧劲儿,张圣其坚持了下来并笑到了最后。1998年前后,俄罗斯卢布汇率的剧烈变动,许多从事对俄贸易的商户都蒙受了惨重损失,利润骤减,许多公司亏损严重甚至纷纷倒闭。但张圣其坚信,黑龙江与俄罗斯东远两地消费市场有很强的互补性,开发潜力巨大,所以要放眼长远,坚定信心,而不因一时一事轻易放弃。他亲眼目睹了许多同行和商业伙伴商海折戟沉沙的过程,而他用自己的经历证明了“风物长宜放眼量”。

“活下来绝不是目的,还得求变求新,随着形势变化及时调整经营思路,创新经营手段,进一步做大做强!”张圣其说。如今,对俄经贸早已告别了暴利时代,一些曾经很有赚头的行业也因涉入者众多而面临着严酷的同业竞争,传统的经营模式也面临新业态的挑战。从四年前开始,他就开始与阿里巴巴合作实施网络营销,成为一名跨境电商。起步时业务量很小,随着不断积累经验,完善网络体系,如今他通过网络营销实现的销售额已

超过了55%,并还有继续增长的趋势。创新求变,让他再次走在了同行们的前面。

眼下,张圣其正在琢磨着一个全新的创业规划,就是在俄方创办连锁式的快递公司。一年之前他就已经在对岸的哈巴罗夫斯克市成立了一家以经营快递业务为主的商贸公司,计划在布拉戈维申斯克、比罗比詹、符拉迪沃斯托克等远东主要城市陆续开办分公司,最终形成一个辐射面积广阔、高效快捷的小商品物流体系。主要动因,就是他看好中俄跨境电商发展的巨大空间。

边贸打拼二十多年,哪个时期最好?对记者抛出的这个问题,张圣其毫不迟疑地回答:现在!他说,从事边贸这么多年来,也有日进数万金的风光时刻,但那钱赚得心里不踏实,也不可持续;如今中俄两国对双边经贸合作交流高度重视,已经达成了许多共识,政策越来越宽松,经营手段与方式更加趋于规范和有序,对我们这些“老边贸”来说都是利好。特别是加快“龙江丝路带”建设,抚远正处于沿边开放最重要的节点上,地方政府出台了一系列优惠的扶持措施,相关部门的办事效率和服务水平都有很大提升,让我们这些经营者信心更足干劲儿更大了。

“不用再等下一个二十年,五年后你再来看,肯定大变样!”张圣其豪情满怀。

安娜与阿列夏:芳香小店开到中国去

(上接第一版)货架上摆满了琳琅满目的俄罗斯天然植物香皂,有各种鲜花香味儿,水果味的,还有巧克力味儿,芳香馥郁。而且,包装规模和销售方式也与咱们中国的香皂不同,很实惠的切块状,按克出售,平均每克在人民币五六角钱。安娜是一个金发蓝眼的漂亮姑娘,更是一个热心肠。还没聊上几句,她就手脚利索地从货架上选了几块香皂,打上包装递给张先生,委托他捎给在中国结识的几个好友。

安娜说,她们在哈巴罗夫斯克开了四家这样的香皂专卖店,经营有八年多的时间了,目前有一半的买主是前来哈巴罗夫斯克旅游的中国人。“他们很喜欢我们的香皂,一次会买很多,也许回去要当礼物送给朋友吧!”不过,也有一些事情让安娜感到困扰,就是一些中国客人总喜欢砍价儿,双方语言不通,经常要费上半天的口舌。而实际上,俄罗斯商品都是明码实价儿,折扣也是明确注明,很少有回旋的余地。即便如此,她还是希望看到能有更多的中国人面孔出现在自己的小店里。

晚上9时许,我们如约赶到了老板阿列夏的家。位于江畔一栋高层的十五楼,50多平方米的房间,布置得温馨舒适。阿列夏,一位三十岁出头的高挑俄罗斯女孩,以及她养的两只名贵的宠物猫在门口迎接我们。

阿列夏切开安娜带来的小蛋糕款待我们,边聊边泡一壶红茶。她沏茶的手法熟练老到,据说得益于中国朋友的真

传。阿列夏说,自己曾去过中国许多城市,哈尔滨、大连、北京、三亚……在中国买过许多生活用品,比如牛仔裤、毛料外套、鞋和女士箱包,觉得中国的商品太丰富了,每次都几乎把她的钱袋清空。其实,她最喜欢的还是那些糖果和零食,在她家的餐桌上,罐子里摆着中国产的柿子饼和夹心糖,每天都要吃一些。

阿列夏说,感觉中国人都很会享受生活,近几年对日常生活用品质量的要求也在不断提高,俄罗斯产的香皂都是天然植物成分提取炼制的,安全可靠,而且种类丰富。这几年她们除了在店里坐等中国游客上门购买之外,还通过网上销售了许多,拥有了大批可靠的合作伙伴。为了把生意进一步做大,实现对中国消费者直营,她们就去对岸几个口岸城市走了一圈儿,发现确实很有潜力,目前已初步达成了意向。

就这样,大家天南地北地谈了起来,关于在中国旅游度假趣闻,关于时下中国人的生活和追求。阿列夏很希望通过与我们的交流,能更好地了解中国消费者在这方面的消费需求。“中国和俄罗斯越来越好,我们的生意也一定会越来越好,大家都是好朋友!”

夜深辞别,阿列夏和安娜用中文跟我们道“再见”。也许不久后,我们就能在抚远、佳木斯甚至哈尔滨看到她们的芳香小店了,还有这两位热情可爱的俄罗斯姑娘。

齐齐哈尔警方精准打击“盗抢骗”犯罪

本报讯(张冰 关俞龙 记者那可)日前,齐齐哈尔市公安局富拉尔基分局将累计价值1136万元赃款赃物返还企业和群众。其中,返还追缴的诈骗、盗窃企业现金600余万元,返还价值400余万元的群众被盗路虎揽胜等4辆高档轿车、笔记本电脑、金银首饰、貂皮大衣、名牌手表等财物。

据介绍,2016年以来,齐齐哈尔市公安局富拉尔基分局调整刑侦工作模式,严厉、精准打击“盗抢骗”犯罪,打击工作能力显著提升,侦破大要案能力得到强化。全局破案率与上年同期相比提高22.6%,特别是侦破电信诈骗案件取得历史性突破,共破获跨全国27省市的系列电信诈骗案件1886起,侦破的电信诈骗案件数和抓获嫌疑人数均在全市名列第一。

省博展出馆藏花尾榛鸡标本

本报讯(记者董云平)日前,省博物馆“每月一星”系列展——“花尾榛鸡展”举行。展览展出了省博物馆馆藏的3只花尾榛鸡标本。

花尾榛鸡为鸟纲鸡形目雉科榛鸡属,别名树鸡,又因颈骨长而弯曲,犹如龙骨,腿短有羽毛,爪面有鳞,像“龙爪”一般,取名“飞龙鸟”。花尾榛鸡属于典型的森林鸟类,主要分布在大小兴安岭、长白山及新疆阿尔泰山等区域。我省大兴安岭和小兴安岭植被丰富,这里常年生活着种类繁多的珍禽异兽,花尾榛鸡便是其中之一。目前,野生花尾榛鸡已被列为国家二级重点保护野生动物,此次展览旨在提醒人们认识到它存在的独特价值,提高保护野生花尾榛鸡的意识。