

大庆钻探创出国内深层页岩气水平井新纪录 一趟钻进尺 3210 米！



本报讯(张廷伟 李鸿鹤 记者刘楠)11日,在浙江油田渝西大安区块,大庆钻探钻井二分公司JD1202钻井队施工的大安1H29-3井顺利完钻,完钻井深7026米,四开井段依靠旋转导向工具实现连续钻进3210米,刷新我国深层页岩气水平井“一趟钻进尺”最高纪录。

渝西大安区块属于深层页岩气高风险攻坚区域,四开井段水平段长、摩阻扭矩大,并眼净化、轨迹控制难度极高,对钻井技术、现场管控提出严苛考验。施工中,JD1202钻井队创新采用“先提排量稳钻压、后优化排量提钻压”阶梯式参数调控方法,搭配减震工具保护钻头。团队创新应用新型超低密度钻井液体系,将钻井液密度从2.10g/cm³优化至1.85g/cm³,实现旋转导向工具减负增速。

针对长裸眼段岩屑床难题,队伍加密工况检测频次,筛板、钻井液性能、返砂情况定时检查记录,24小时动态监测井下扭矩、摩阻、泵压变化,及时处置各类井下异常。依托地质工程一体化数据平台,比邻井资料动态优化并眼轨迹,本井实现二开、三开全程“零定向”,减少无效作业,释放纯钻进时效。同时与浙江油田各技术平台全天候联动,多专业协同保障储层钻遇效果。

乌苏里江进入20天秋季禁渔期

本报讯(刘海建 记者蔡韬 翟静)11日0时起,中俄界江乌苏里江干流水域正式进入为期20天的秋季禁渔期。禁渔期间,除娱乐性垂钓外,禁止一切捕捞作业,渔船全部撤出作业场所,实现“船上岸、机分离、网入库”。

据了解,乌苏里江全年禁渔期共55天,分伏季(6月11日至7月15日)和秋季(10月1日至10月20日)两个阶段实施。乌苏里江是中俄界江,江内渔业资源丰富,是“三花五罗十八子”等名优鱼类主产区。秋季禁渔期正值大马哈鱼洄游繁殖的关键时节,这一时段对鱼类种群繁衍至关重要。作为中俄两国共管的界江,实施禁渔制度是双方为保护和恢复界江渔业资源采取的重要措施。

禁渔期首日,双鸭山边境管理支队组织所属边境派出所民警深入辖区各滩地、渔点,逐户向渔民讲解禁渔期政策法规和注意事项,帮助渔民捆扎网具、拆卸机器,协助将渔船拖拽上岸集中停放。支队辖区内139艘渔船全部撤出作业场所,由专人看管。

“克山印谷”品牌发布 全产业链合作集中签约

本报讯(黄夏博 记者王冠群)近日,“匠心印克山·包装助振兴——‘克山印谷’品牌发布暨包装产业对接会”在齐齐哈尔市克山县举办。来自省市相关单位、行业协会、国内包装上下游企业及县域特色农产品加工企业、100余名嘉宾现场参会。

活动现场,“克山印谷”品牌名称、LOGO及VI体系正式发布,品牌主张“让黑土好物,更好被看见”同步亮相。瓦楞纸、瓦楞纸箱、农产品礼盒、食品包装袋、电商物流包装等多款新品集中发布,黑土农产品包装体验区、包装产品展示区、品牌发布区、洽谈对接区四大展区同步开放,鲜食玉米、苏打水、贝贝瓜、乳制品等特色产品及配套包装方案集中展示。

随后,创意设计机构合作、高校联盟合作相继启动。金源包装与河北省工业设计中心签订创意设计合作协议;国源包装完成矿泉水全品类包装供应链战略合作签约,泽润生物签订瓦楞纸产品购销战略合作,这些合作正式落地,从设计资源引入到生产端、供应链端合作落地,“克山印谷”的产业生态在签约中进一步清晰。

对接会上,克山县先后与齐齐哈尔大学等达成创意设计战略合作,推动高校联盟与克山印谷包装产业园深度绑定;引入河北省工业设计中心、哈尔滨市创意设计中心、齐齐哈尔市创意设计港三家设计资源落地园区,打通“设计+生产”的协同链路。

为新中国取得的举世瞩目成就无比自豪

(上接第一版)今年是红军长征胜利90周年。曾经,二万五千里征途漫漫,历时两年;如今,瑞金至延安实现高铁直达、朝发夕至。

从“满目萧条,百废待兴”起步,由“一张白纸”起笔,发展成为世界第一大汽车出口国,稳居世界第二大经济体、第一大工业国、第一大货物贸易国……

一个十几亿人口的大国,用几十年时间走完了发达国家几百年走过的工业化历程,这在人类历史上绝无仅有;我们不仅找回了“失去的二百年”,更成为“世界现代化的增长极”。“时间不等人!历史不等人!”

今天的中国,沉淀“以百年、千年为计”的时间观,激发“超乎寻常的紧迫感、时代感”,在中国式现代化的康庄大道上按下发展的快进键、跑出时间的加速度。

看发展质量,这是从“有没有”到“好不好”的向新向优。

在高质量发展新航道上,我国经济顶压前行,呈现动能向新、结构向优的发展态势,展现出强大韧性和活力。

夏粮产量首次突破3000亿斤,光伏发电装机容量首次超过煤电……端牢粮食和能源“两个饭碗”,彰显任凭风雨来袭,我自岿然不动的强大底气。

“九章四号”刷新光子信息技术世界纪录,国产操作系统迎来重要突破,人工智能专利拥有量占全球六成……中国从全球科技参与者、贡献者向开拓者、引领者加速转变,展现以创新赢得未来的勇毅笃行。

布局“六张网”,打造“大市场”,畅通“双循环”,前8个月,我国货物贸易进出口同比增长17.6%……加快构建新发展格局,成为应变局、开新局、定胜局的坚实依托。

以高水平科技自立自强引领发展

展新质生产力,以高质量发展全面推进中国式现代化,我们在向新向优向好中牢牢把握发展主动。

看发展的力量源泉,这是“在历史进程中积累的强大能量”的充分爆发。呵护“一老一小”,加强新就业群体权益保障,民生保障网越织越密、兜底兜牢;

“中国式安全感”围护世界,平安中国建设成就举世公认,“平安”已成为“中国之治”的显著标志……

今日中国,已建成世界上规模最大的教育体系、社会保障体系和医疗卫生体系,人民群众的获得感、幸福感、安全感更加充实、更有保障、更可持续。

坚持以人民为中心,不断增进民生福祉,充分尊重人民群众的主体地位和首创精神,充分激发全体人民的积极性主动性创造性。

亿万人民在党的旗帜下团结成“一块坚硬的钢铁”,心往一处想、劲往一处使,焕发出前所未有的历史主动精神、历史创造精神,汇聚起中国式现代化建设的磅礴力量。

“没有中国共产党,就没有新中国,就没有中华民族伟大复兴。”这是历史的深刻结论。

亲历新时代伟大变革,我们更加深刻认识到,党和国家事业之所以取得历史性成就,党和人民之所以赢得强国强国的历史主动,中华民族伟大复兴之所以势不可挡,根本在于“两个确立”。

新征程是新的长征。有以习近平同志为核心的党中央领航掌舵,有习近平新时代中国特色社会主义思想指引,亿万人民团结一心、拼搏奋斗,我们一定能实现“十五五”良好开局,推动事关中国式现代化全局的战略任务取得重大突破,创造令世人刮目相看的新的更大奇迹。

(新华社北京10月2日电)

今年上半年签约销售额突破15亿元 哈尔滨市定制农业何以持续领跑全省

□本报记者 周静 宋晨曦

进入10月,龙江大地铺满金黄。在万物归仓的收获季,哈尔滨中央红集团新农业科技发展有限公司哈尔滨有机农场的50栋日光智能温室里却绿意盎然:大辣椒刚开花,西蓝花和菜花的叶子像蒲扇般铺开……

“公司依托保护地、常温棚、日光温室三种立体化种植模式,彻底打破寒地农业季节桎梏,各类有机蔬菜错落生长,实现‘四季有产出、全年可供给’。”该公司总经理李秀成表示,农场每年产出20万公斤蔬菜、200万枚鸡蛋和80万公斤猪肉,都通过定制模式精准投放到定制客户的餐桌上,让大家真正实现“食在当地、食在当季”。

冰城定制一路领“鲜”的不只是中央红配送的菜、蛋、肉,还包括90家重点经营主体推出的13大优势农产品。哈尔滨市农业农村局市场处处长刘畅介绍,哈尔滨市立足各区县(市)资源禀赋,坚持以需定产、全程可控、品牌增值、三产融合发展路径,重点打造高端稻米、杂粮食品、特色养殖、寒地果蔬、菌菇山珍五大产业集群,初步形成90家重点主体梯队培育格局,带动超10万农户走上定制农业之路。今年上半年,全市定制农业签约销售额突破15亿元,成功打造出全省定制农业高质量发展的“冰城样板”。

既“种得好”又“定得准”,全链可控是领跑根基

李秀成认为,定制农业的长远发展需要在与消费者建立信任的基础上,依托过

硬的产品和细致的服务才可以打开市场、行稳致远。“消费者希望买到优质、绿色、有机的农产品,可有时候花了高价钱,但是没有买到和自己需求相对应的产品,我们的定制就是要解决这个痛点。”

李秀成介绍,哈尔滨有机农场做有机生产已经14个年头了,去年有61个单品通过有机认证。“我们养猪养鸡的饲料都是农场生产的有机饲料,所以猪肉和鸡蛋都是有机的。”

今年,乔府大院在五常市8个乡镇35个村建立25万亩核心产区种植基地,累计合作签约企业200余家。“坐拥专属稻田,吃上新鲜好米”,这个价值承诺背后是一套完整的服务体系。客户在手机上打开溯源系统,从播种、施肥、收割到加工、物流,全流程实时可见,而且乔府大院在水稻育秧、插秧、田间管理、加工等全生产节点还会与客户实时视频连线,让客户明了生产过程。

“我们通过数智赋能、全程管控,筑牢品质信任新基石。”刘畅介绍,定制主体通过装上“智慧脑”,让种养全程在线可视。推行良种、投入品、种植标准、技术模式、飞防作业等标准化管理模式,确保定制农产品可靠可控。秋耘米业通过标准化管理,定制大米品质稳定、口碑良好,成功落地新疆。推动定制主体入驻全省农产品质量安全追溯管理系统,实现从田间到餐桌全程可控,切实增强消费信任度。

多维营销深挖潜力,开拓市场是领跑关键

“我们以消费者需求为导向,以满足个性化需求为目标,目前已打造渠道定

制、团购定制和会员定制三种定制农业发展模式。”李秀成说,渠道定制就是通过集团内的零售企业——中央红哈尔滨超市,形成“前店后场”商业模式。超市内设有监控屏幕,可实时直播农场生产场景。同时,顾客还可以通过查询有机识别码,追溯有机产品的生产过程。团购定制方面,公司已与部分单位食堂、幼儿园、餐厅等建立合作关系,将所生产的有机产品配送到位。会员定制也叫社区宅配送会员,会把当天采摘的蔬菜、产出的鸡蛋、屠宰的猪肉等,通过快递方式配送到会员手中。

乔府大院今年新推出了稻田按平方米定制模式。“传统上我们按亩卖,一亩起订是667平方米,很多家庭吃不了那么多。”乔府大院党委书记、董事长乔文志介绍,“今年我们推出按平方米定制,一平方米大约产一斤五常大米。家庭定制30平方米起,对应家庭30斤的用米量。”

哈尔滨市总结推广了托管、认领、会员、众筹、集团五大成熟定制模式。同时,创新发展“品牌+定制”“文旅+定制”等复合营销路径。为了突破高端市场,哈尔滨市农业农村局组织定制主体深入京津冀、珠三角、东南沿海等销区市场,组织专题营销、推介等高层次活动5次。借势哈洽会等国际化平台,集中推介10余款优质定制产品。今年5月,在五常市开展“定制农业基地行”活动周,200余位定制客户、省外多家企业现场签订基地定制销售协议。定制主体还利用各类线上渠道,扩大销售规模。和粮农业在短视频平台斩获720万份订单,“线上线下联动、产销无缝对接”的营销格局初具规模。



国庆假期,哈尔滨市中央大街彩灯闪烁,行人如织。游客和市民或赏欧式建筑,或品特色美食,或打卡拍照,或在画摊前画张肖像画……在欢声笑语中共度国庆佳节。 本报记者 苏强摄

去年,黑龙江谱华威乳业公司奶粉出口量全国排名第二 深耕小众市场的非常“门道儿”

□本报记者 毛晓星

在常住人口仅十多万的小县城汤原,竟深藏着一家奶粉出口量去年排名全国第二的乳企——黑龙江谱华威乳业集团有限公司,这多少有些出人意料。“如果只算本土企业,我们是第一。”谱华威总经理助理王健底气十足地说。

不在乳业重镇,不在沿海口岸,不在巨头林立的产业带上,谱华威是怎么闯出来的?答案就藏在“两道门”里。

王健随手拿起一罐奶粉,翻到罐底,指着一行阿拉伯文说:“这个,我不认识。”顿了顿,又笑了,“但我知道它卖到哪儿。”偌大的展示空间里,一罐罐奶粉仿佛在讲述它们如何从汤原县出发,穿过海关,最终摆上18个国家和地区的货架。

谱华威的起点,和别人不太一样。大

多数乳企的逻辑是,先建牧场,再建工厂,最后找渠道。而“谱华威”是先有渠道,再开工厂,最后才建牧场。这与董事长肖东梅最初做贸易的经历有很大关系。她一直坚持订单式生产,让企业保持零库存。也正因如此,这一逻辑决定了“谱华威”的产品线,不是自己想生产什么,而是客户需要什么。

王健又拿起一罐奶粉:“这款,是菲律宾学生营养餐里很受欢迎的一款。”

菲律宾的气候、运输条件、学生营养标准,都和国内不同。谱华威的研发团队便针对这些差异调整配方。“虽然量不够大,很多乳企不愿做,觉得不值得为一个小小单品专门做配方,但我们愿意做,我们看中这块市场。”王健说。

在展示区一处十分醒目的展示台上,摆着一排奶粉罐,其中一罐的包装上印着

藏文。“这是西藏自治区专供单品。”王健说。

西藏自治区的消费者喜食牦牛肉、喝酥油茶,对奶粉中的奶味要求与其他地区人截然不同。“就算换一种原料,他们都能尝出来。”王健说。

国内多家乳业巨头,很早之前都曾在西藏自治区上架过全脂奶粉,但市场一直做不大。谱华威的做法是,派销售人员去西藏蹲点踏查一年,站柜台、进医院、入户走访……就看当地人喜欢什么、需要什么。后端研发团队再根据反馈信息调整配方,从小试、中试到大试,最后再到工业化试生产,仅包装袋就改了五六次。

“西藏高原气压低,普通包装袋运过去会鼓得像气球,甚至胀爆。”王健说,经过四次试验才解决这个问题。

如今,谱华威这款专供西藏自治区消费者的奶粉,销量从最初一年30多吨,增长到如今一年七八百吨。

这是谱华威“以小博大”,将“小市场”做成“大生意”的生动缩影,也是一个位处县城的新生代乳企,在高标准赛道上如何赢得消费者信任的典型样本。

“我们有好几百个配方,针对不同省份、不同人群、不同OEM客户。”王健说,“河北客户喜欢羊奶,我们单独做配方;有的客户喜欢清淡,我们就降低甜度……”

一款特殊人群的奶粉,从立项到上市,最少半年。”王健说,“半年干什么?反复做产品,反复试喝,反复改。”正是这种“渠道先行、研发跟上、订单生产”的模式,让谱华威在巨头林立的乳业市场里,找到了自己的生存空间。

庆安：“五良”融合 玉米高产

(上接第一版)当前,随着收获季的到来,全县玉米秋收工作陆续铺开,各乡镇抢抓晴好天气,统筹机械、人力、技术资源,全速推进秋收作业。

丰产丰收的背后,离不开良田、良种、良法、良机和良制的融合推动。庆安县持续推进“五良”深度融合,大力推广

玉米优质高产抗逆新品种、大垄密植高产技术、水肥一体化等增产提质生产技术,逐步探索出适宜本区域的高产高效技术模式,同时组织农技人员下沉田间地头,全程推进技术落地,指导病虫草鼠害防治,有效提升玉米单产和品质,筑牢粮食丰产根基。

“我们指导农户选用优质高产品种,合理密植,精准施肥、绿色防控,全面提升玉米抗倒伏能力和抗病害能力,玉米单产显著提高。目前,从田间长势来看,全县单产有望进一步提升,丰收态势稳固。”庆安县农业技术推广中心研究员范军说。为高效推进秋收工作,庆安县提前谋

划,精准部署,整合全县农机资源,秋收期间累计投入玉米收割机700余台,拖拉机1万余台套,加快秋收进度。同时,坚持秋收、秋整地同步推进,统筹开展秸秆还田、深松整地作业,改善黑土地力,实现保丰收、养黑土两不误,为来年粮食稳产丰产夯实基础。