

海捷 做地方经济的燎原星火

本报记者 吕坤 摄影 殷实

从小作坊到“领头羊”

【阅读提示】

作为国内最早切入多媒体教学装备行业的企业之一，海捷不仅把智慧教室整体解决方案做到在全球享誉盛名，还将业务从产业链延伸至互联网共享移动房屋、公共应急防疫医疗产品等领域；

从独闯天涯到借船出海，海捷经历过凭一己之力开拓海外市场的艰辛，也享受了身在中国—中东欧（沧州）中小企业合作区发展的诸多机会；

“轻资产、重市场、重研发”的发展路径，让海捷在进入行业第一梯队的同时，把原有的“公司+专业户”之路提升到“集团公司+规模化生产工厂”之路上来，以此带动上下游产业链，更好地推动地方经济发展；

得益于政策加持和地方产业配套优势发展壮大，海捷正在以自己的方式对地方经济进行回馈。海捷的发展路径，不仅是中国—中东欧（沧州）中小企业合作区企业的缩影，也为更多企业提供了借鉴。



可调节的多媒体讲台，根据教师个人习惯自动导入的灯光设定，可以随时连线其他会议室并遥控其灯光、温度，用手就可以擦拭且不留任何颜色和味道的环保墨水，可以随意组合搬动的桌椅，利用大数据统计设备使用情况不断优化产品性能和应用场景……

在位于中国—中东欧（沧州）中小企业合作区的智慧教学设备展厅，每位参观者都对现代化教学有了更多新奇体验。多媒体互动教室的展厅内，工作人员为大家模拟了上课时的情景——每位学生一台平板电脑，教师的讲义和随堂练习等都可以实时展现在学生屏幕上，随堂测验则可以瞬间生成答题数据，便于教师更直观地看到学生对知识点掌握的情况，从而决定是进行下一个知识点的讲解还是对上一个知识点进行巩固。课后，平板电脑被统一放置到智能平板充电车中，安全又美观。

这些都是河北海捷现代教学设备有限公司智慧教室的缩影，从多媒体讲台等传统产品迭代到智慧教室，海捷的智慧教室解决方案已集智能管控、互联网及物联网技术为一体，绿色环保的同时完成师生互动。出色的性能让海捷的设备还曾担负起神舟系列飞船“与太空连线”的重任。

8月24日，展区不远处的河北海捷现代教学设备有限公司，一派忙碌景象。一台台智能讲台、人脸识别储物柜、智能平板充电车走下生产线，将被运往欧美、东南亚等地。

“这是我们与捷克合作的项目，主要生产高端教学设备，自2019年投产以来，运营得很顺利。”河北海捷现代教学设备有限公司副总经理袁景介绍，身处合作区的企业不仅享受到厂房等方面的政策扶持，也让公司得以接触到更多“出海”信息，增加了对外合作的机会。

从一个小小零配件的加工作坊到教学简易配套产品厂，再到集研发生产销售于一体的多媒体电子产品公司，海捷一次次转型升级，成为教学设备生产领域的领头羊、出口为主要业务的多面手。

尽管近两年外向型企业的日子并不好过，但海捷发挥20余年积累的市场资源、人才资源、技术资源优势，经受住了考验，技术含量提高，巩固并开拓了欧美市场，海外订单纷至沓来，产销两旺。今年1至7月，公司就已完成各类现代教学设备出口4万台（套），出口量较去年同期增加23%。

回忆起当年“走出去”的心路历程，公司总经理张硕依然记得最初的艰难。2010年，海捷在国内跻身行业前三，身在英国留学的张硕成为拓展海外市场的排头兵，与第一个客户的磨合前后历经3年，从市场需求到国外标准再到工艺状况，每一步都是阵痛，但企业和产品质量也得以更上一层楼。

10年间，海捷占领了全球20%的客户资源，建立了完善的国际销售网络，开拓了欧美市场。如今，海捷创建了2个国际性网络销售平台，产品也销售到40多个国家和地区。

中国—中东欧（沧州）中小企业合作区的设立，让海捷的出海亮相更为频繁且有分量。海捷率先在海外建立“中捷商务中心”，为沧州优势企业面向中东欧市场搭建起交流展示平台，也为沧州文化对外输出打开了一扇交流窗口，至今先后有体育用品、五金制造等20余家企业进驻商务中心展示产品，杂技、武术等文化交流也在有序推进。

同时，公司海外扩张的步伐也更加稳健和迅速——2016年成功收购欧洲品牌，2019年与国际教学设备智能软件的“顶流”捷克INDOTA公司合作，在中国—中东欧（沧州）中小企业合作区成立河北嘉泰教育科技有限公司，利用国外品牌优势及先进技术，加大校园智慧教室配套产品和互联网共享移动房屋的制造，拓展国内外更大的市场。



智能教学设备



组装智能充电车



可手擦环保墨水



共享自习室



订单不断，产销两旺

危机中 小产品牵出大产业链

在海边玩沙戏水时，如果有一所房子能使用，房间很私密，可以乘凉、可以淋浴、可以上网、可以喝茶、可以唱K，是不是这样的度假会更加惬意？如果这些房屋还可以用手机预约使用时间段，并可以对空调温度等各类操作进行远程调节，是不是很幸福？

这几天，前往渤海新区金沙湾游玩的游客或许已经注意到，沙滩上多了5栋小木屋，每个的面积都有30㎡左右，这就是嘉泰推出的旅游共享房屋，目前正在进行测试，预计今年国庆节前前往金沙湾的游客将成为第一批“吃螃蟹”的人。

轻钢装配式房屋是嘉泰在教学设备外的“另一条腿”，而嘉泰也是国内率先通过轻钢别墅房欧盟CE资质的企业，装配式建筑可以在松软土地、沙地上使用，不破坏天然土壤环境，易于回收、迁徙，同时还具有抗风、抗震、隔热、隔音、防水、防火、保温、节能等多重优势。

“海捷20余年的良性发展得益于钣金产业与电子技术、软件技术的结合。”公司董事长张其海表示，随着科技的进步，5G网络的全覆盖，国家也把数字经济、物联网作为重要建设内容。海捷公司引进欧洲物联网技术，在解决智慧教室

物联的基础上进一步提升，向环保物联网系统、医用物联网系统、安全物联网系统、节能物联网系统发展，期待通过科技赋能，强化公共管理，撬动节能数字化这一万亿级市场。

2020年，海捷改变思维模式，在危机中发现新的商机。同海捷有深度合作的海捷TVD公司在原有医疗板块的基础上增加了公共应急防疫医疗产品，要对嘉泰教育继续追加投资投入，扩充医疗产品研发生产线。如今，测温门、消毒通道等产品已经投入市场，而用于医疗系统避免交叉感染的智能消毒柜也已经出口美国市场。

经多次论证，由河北海捷现代教学设备有限公司和河北嘉泰教育科技有限公司共同投资的河北海康华医疗设备有限公司，确定在沧州高新区，预计2022年底竣工运营。

“随着企业发展壮大，人才问题成为了制约企业发展的瓶颈。”张其海表示，为解决“人才引进难、引进了留住难”的问题，公司选址沧州高新区，就是看中了其区位优势及地级城市的配套资源优势，希望能够招聘更多专业人才、提升技术创新能力，突破企业发展瓶颈。

深挖“潜力股” 反哺地方产业

海捷的发展，离不开地方产业的配套优势。

张其海至今仍记得第一次“出海”，国际客户在韩国一家企业和海捷间做选择，最后敲定海捷的重要原因之一就是——韩国企业技能单一，而海捷则拥有钣金、软件等兼容性更强的配套优势。

张其海坦言，20余年来海捷快速发展的秘诀之一是“重研发、重市场、轻资产”，但企业“轻资产”的实现，恰恰也是得益于沧州良好的产业基础——依托沧州钣金、模具、五金资源集聚的产业优势，海捷投入重点在市场推广和产品研发，实行“公司+专业户”的运营思路，将钣金加工、五金制造、模具制造、注塑加工、包装制作等中间生产制造环节全部外包，交给产业链完成。外协工厂涉及南皮、泊头、黄骅等多个县市区，带动包括物流在内的整个产业链条健康发展，解决万余人就业问题。

“公司的发展得益于产业链，企业发展了也要反哺产业链。”张其海说，为海捷做配套的沧州企业已达68家，也正因为在更高的平台上看到了更多更好的市场机遇，海捷希望带动更多上下游产业链的企业共完成转型升级，共同做大蛋糕。

把深耕教学设备的任务交给年轻人，张其海则把更多精力投入到钣金行业协会的运作中。2020年7月，海捷作为发起单位

牵头成立了沧州市钣金行业协会，张其海任会长，他希望依靠海捷多年积累的优势、科技和市场的深度开发，把沧州市钣金会员单位打造成标准化、现代化生产工厂，以模块化管理形成一个规模化的生产基地，继续“出资”“引资”提升产业链。

“对外，协会企业抱团出海，共同开辟国际市场；对内，资源优势互补，充分把沧州优势产业的产能最大化。”张其海的愿望就是希望通过行业协会，在全球市场的带动下，提升沧州钣金行业整体制造水平、工艺水平，在国际市场上叫响沧州钣金品牌，促进钣金产业发展。

“增链、扩链、补链”成为每天盘旋在张其海脑海中的高频词，越是深入国际市场，就越能看到更多机遇，比如沧州的另一优势“潜力股”模具，这一被誉为制造业之母的产业。中东欧和东南亚都在大力发展本国制造业，对模具需求巨大但水平欠佳，很多客户甚至会委托海捷来处理模具事宜。

如果能打造钣金、模具全产业链条，既能夯实合作区产业基石，还可以实现国内国际双循环和沧州区域内微循环，服务合作区、沧州乃至京津转移企业，助推合作区健康发展。

“产业集群能更好地助力地方经济发展，我们需要打造的是一个平台，更是一条生态链。”张其海把目光投向远方，坚定而执着。