

10月21日，北京工商大学河北省资本助推产融结合示范基地在我市揭牌，沧州基金港、河北省产融示范发展股份公司在沧县高铁新区同时揭牌。这标志着北京工商大学河北产融结合示范课题在我市正式启动。

企业可通过股改+科技金融赋能，登陆河北股权交易所、北京证券交易所、深圳证券交易所、上海证券交易所、香港证券交易所等境内外多层次资本市场上市融资，实施投贷联动，助力全省经济高质量发展。

政产学研五位一体 通力打造经济发展新引擎

河北省产融结合示范在我市正式启动

本报记者 吕坤

正常经营发展“不差钱”，是中小企业的美好愿望。北京工商大学河北省产融结合示范课题或将极大破解企业融资难、融资贵的难题，助力企业及地方经济发展。

从北京风尘仆仆赶到沧州的杨德勇教授，是北京工商大学区域金融工程研究中心主任、博士生导师。两年多来，杨德勇带领科研团队赴京津冀、内蒙古、山东等地深入企业调研，借鉴河北省支持阜平县实施金融扶贫“政产学研”五位一体发展的经验，在河北省金融办的指导和支持下，确定了实施资本助推企业发展“百千万工程”，通过河北省产融结合示范课题，解密中小企业夭折、早亡的生命周期密码。

“产融结合示范将搭建政府主导、国有参与、市场化运作的金融服务平台。”杨德勇介绍，课题目标是力争通过3到5年努

力，河北省实现“百家”年营业收入10亿元以上特色龙头企业进一步做大做强，“千家”年营业收入1亿元以上传统规上企业转型升级，“万家”小微、特色、集群、高新成长型企业通过规范改制、境内外多层次资本市场挂牌上市融资，为企业依法参与“双循环”新发展格局筑牢基础。“百千万”工程力争第一年点上突破、探索经验，第二年跟踪评估、完善提高，第三年经验成熟、全省推广。

河北省市场主体基数大、规上企业资本驱动发展需求强。以沧州为例，截至2020年底，我市市场主体总量逾60万户，规模以上企业1930家，在多层次资本市场上挂牌企业166家。其中73家是由河北燕赵资产管理公司推荐在交所上市。目前，96%以上企业冲破了我国中小企业平均生命周期3至5年的“魔咒”，规

范诚信，发展运营良好，平均已稳健运营10余年。

一年多来，课题组多次组织京津冀有关专家、政府相关部门领导研讨论证和探索实践，确立了“政府主导、社会参与、公司化运作”的模式，探索出了“国有引导股”“社会风险收益股”的科学投资方式，确保国有股保值增值并引导放大社会资本。

“实施投贷联动，力争做到‘打造一个核心企业，带动一批诚信企业，振兴一个行业’的发展新路径。”沧州市金融控股有限公司董事长韩中文介绍说。

在产融结合示范的打造上，沧州作为主要承载地率先发力。数据显示，截至2021年6月底，沧县规模以上企业180家，一般纳税人4476家。课题组先期将在沧县筛选出80%规模以上企业、20%一般纳税

人，量身定制科学详尽的可行性发展方案，纳入河北省资本助推“百千万”产融结合示范，努力探索股改+科技金融赋能科学路径，积极推进企业应改尽改、应挂尽挂，在多层次资本市场上。努力打造中国中小微企业依法诚信、绿色循环发展的沧县样板。

在此基础上，全国供销总社、沧州金控公司、沧县政府等有关单位共同创建河北省产融示范发展股份公司，作为整体推进河北省产融结合示范工作的基础性支撑示范平台，并同时创建沧州基金港，搭建“一区、双创”的发展架构。

产融结合示范不仅致力于探索金融如何更好地支持实体经济，使之成为强县、富市的有力支撑和科学引擎，其京津冀两地的政、校、企同心联动，也将开启京津冀协同发展的探索和实践。

乡村振兴首先要产业振兴。近年来，我市充分发挥海洋资源优势，推动海产品养殖和加工产业转型升级，不断延伸产业链，通过“渔业+互联网”模式，推进渔业电商发展

“渔业+互联网” 双循环中树沧州品牌

本报记者 何荣芝 吴梦



参会者品尝海产品

特色水产品 打开京津市场

日前，由黄骅市农业农村局、黄骅市南排河鑫园冷库主办，河北雅泰信息科技有限公司承办的“黄骅市特色水产品推介会”在黄骅市贝壳创业孵化基地举行。来自北京、天津等地的多家电商和商超负责人参会。大家去码头、冷库、产品加工车间实地参观，深入了解黄骅特色水产品的营养价值、经济价值以及电商产业优势。

“作为传统流通企业，我们多年来一直采购黄骅出产的海水虾，但受季节影响，很难实现全年供货。现在打通电商渠道，虽然不能如旺季一样大批量供货，但黄骅特色高端海产品直供，直接端上客户餐桌，对我们品牌树立和业绩提升带来很大帮助。”一位北京采购商说。

鑫园冷库负责人刘志忠表示，依托当地特色水产品的产业优势，政府大力推动发展渔业电商产业，以电商带动黄骅水产业的转型升级。

目前，黄骅以鑫园冷库等冷链物流企业为依托，正在打造“渔业+互联网”渔业电商平台。平台涵盖电商平台建设、人才培训和孵化、宣传推广、升级改造冷链物流运输系统等内容。经过近一年探索，目前渔区60余家水产品冷冻企业，已通过渔业电商平台进行营销。现在平台主要以“线上谈判，线下交易”为主，其中风干虾、虾酱、无盐虾皮已成为网红产品，3款产品平均月销600余件，销售额10余万元，遍及北京、天津、山西、河南等地。

陈金锋是黄骅土生土长的渔民，在渔区多年经营水产品流通业务，依托当地产业优势和区位优势，他的产品快速打开了京津市场，并通过网店销售鲜活海产品，实现了市场的全国覆盖。

但让陈金锋遗憾的是，在电商带动当地渔业快速发展的同时，水产品的标准化、品牌化程度仍较低，冷链物流普及程度不高、交易信用体系不完善、流通环节成本高损耗大等因素，都制约了水产品电商的进一步发展。如果能够打造完善的生鲜供应链，或可实现沧州海产品的后来居上。

“针对生鲜非标问题，电商平台为不同的水产品量身定制了分级、品控标准，以持续提供高品质、可溯源的产品。我们坚持原产地直采，减少中间环节，在有效减少损耗的同时，能让产品的性价比更高，给消费者带来更多优惠。”刘志忠说。

聚焦主业实业 在产业链中找准位置

本报记者 吕坤

专中求精 90余项专利“在路上”

从入库培育到被认定为“专精特新”小巨人，再到申请认定“专精特新”重点小巨人，位于河间的神美科技有限公司近两年的发展势头，可谓迅猛。

2011年成立的神美科技虽然年轻，但已经拿下12项专利，还有90余项专利申请批复“在路上”，而这其中，95%以上都是发明专利。

无论是丰台河西再生水厂、顺义新城调水中心，还是山西太原清水河治理，都采用的是神美的产品和解决方案。

就在不久前，“专精特新”小巨人的认定，为神美科技带来了200万元的奖补资金。

“不仅要低头走路，也要抬头看天。”公司董事长石伟杰表示，在了解“专精特新”相关政策后，公司第一时间准备申报，多年来，专注于环保水处理药剂这一细分领域并深耕下去，神美科技做到了“专”和“精”。

无论是市政污水、景观水系还是工业污水的处理，神美科技都能够“手到病除”，在污水处理中关于磷含量的指标，国家标准已经严格到0.3mg/L以下，而通过不断的技术攻关，神美科技已经将这一数值控制在0.1mg/L内。

技术工艺的不断升级，产品创新不断更新迭代，服务体系持续完善优化，让神美科技始终在行业内保持发展优势。

“2015年，公司本科生占比只有10%，但现在，本科生已经超过60%，还有2位博士、12位硕士，今年又有6名员工申请副高级工程师。”石伟杰说，如今，企业高度重视技术研发投入，还在石家庄、南京等地建立独立的研发机构，不断引进行业内专业性技术人才，创新“大脑”越发强大。

特中有新 金刚钻揽来瓷器活儿

和神美科技一样幸运得到相关奖补资金的，还有同样位于河间的神美科技特钻有限公司。如果说神美科技瞄准的是“专”和“精”，那格锐特则完美诠释了“特”与“新”。

在格锐特的生产车间，20多台新购进的车床正加紧生产，这种车床不仅可以对废旧钻头进行再制造，生产的新钻头精度也是世界领先。

钻头的质量和性能直接影响了石油开采的质量、效率、成本。“钻头的生产工艺要求非常高，不仅要足够坚硬，还需要非常精密。”公司常务副总经理李春艳介绍，格锐特是专业从事特种钢材和金刚石材料加工研究的钻头企业，经过近20年的发展，已成为亚洲最大的PDC（聚晶金刚石复合片）钻头制造企业之一，被认定为国家级“专精特



神美科技持续技术攻关

新”小巨人企业。

产品特别、技术领先，格锐特的创新能力也在不断增强。

在钻头里面装芯片，这是格锐特与北京科技大学旗下的高动态导航实验室共同研发的项目。这个加装了芯片的钻头，可以对泥浆、井底盐性、温度、钻井速度等情况进行收录，收集上来的数据，将有效作用于二次钻井的钻头优化。

公司车间里，对称摆放的设备成为企业管理精细化的体现之一，一种看似简单的定制设备，实现了1个工人无障碍看管两台设备，大大提高了工作效率。

“四选一”有所为有所不为

“‘专精特新’不需要面面俱到，‘四选一’就可以。”河北省科学院机电研究所总工程师刘占阳开门见山，企业要根据自身的实际情况选择发展方向，有所为有所不为，避免资源及人力的分散。

在刘占阳看来，专精特新是国家为企业指明的发展道路。

工信部出台的《关于促进中小企业“专精特新”发展的指导意见》明确：引导中小企业专注核心业务，提高专业化生产、服务和协作配套的能力，为大企业、大项目和产业链提供零部件、元器件、配套产品和配套服务；引导中小企业精细化生产、精细化管理、精细化服务，以美誉度高、性价比好、品质精良的产品和服务在细分市场中占据优势；引导中小企业利用特色资源，弘扬传统技艺和地域文化，采用独特工艺、技术、配方或原料，研制生产具有地方或企业特色的产品；引导中小企业开展技术创新、管理创新和商业模式创新，培育新的增长点，形成新的竞争优势。

“我们服务的企业已超过5000家。”河北国瑞企业管理咨询有限公司董事长张贵波介绍，国瑞自成立以来一直致力于企业综合诊断及服务工作，2017年成为我市首家科技服务类高新技术企业，2019年被认定为河北省工业诊所、国家级中小企业公共服务示范平台。

对于“专精特新”，国瑞既是为企业服务的平台，也同时是受益者。“‘专精特新’或许在当下并不能为企业带来实惠，却是企业提档升级的必由之路。”张贵波说。

经济观察 省优秀新闻专栏

以未来看当下 素心

成为“专精特新”入库培育企业，就能在当下享受既得利益吗？

答案是否定的。

培育入库只是企业迈入“专精特新”行列的第一步，而“小巨人”和“小巨人”示范企业，则是中小企业努力的方向。

根据相关报道，中央财政中小企业发展专项资金将安排100亿元以上奖补资金，分3批（每批不超过3年）支持1000余家国家级“专精特新”小巨人企业加大创新投入。而在河间，已经有两家企业可以获得每年约200万元的奖补资金。

对于他们来说，这是“锦上添花”。

企业要低头走路，更要抬头看天。“专精特新”的定位，是要推进工业“四基”发展，也要为重点产业领域“补短板”。

就在今年1月23日，财政部、工信部联合印发《关于支持“专精特新”中小企业高质量发展的通知》，指出将通过中央财政资金引导，促进上下联动，将培育中小企业与做强产业相结合，加快培育一批专注于细分市场、聚焦主业、创新能力强、成长性好的“专精特新”小巨人企业，推动提升“专精特新”小巨人企业数量和质量，助力实体经济特别是制造业做实做强做优，提升产业链供应链稳定性和竞争力。

不仅是“专精特新”，对于有着长远规划的企业，“荣誉”“认定”与“奖补”，都不该是“雪中送炭”的存在。企业只管在当下全力以赴，未来才会赢得更多的锦上添花。

从未来看当下，需要企业着眼于长远，不急于成功、不执着于快速变现，而是日拱一卒，每天做好一件件与发展相关的小事。

毕竟，用传统思维解决不了未来的问题，用未来的思维才能解决当下的问题。



格锐特车间精细化管理

【阅读提示】

发展战略专业化、管理及生产精细化、产品或服务特色化、技术或经营模式新颖化……“专精特新”是推动中小企业健康发展的重大举措，也是实现中小企业转型升级的重要途径。

在日前河间市专精特新中小企业专题培训会上，河北省科学院机电研究所总工程师刘占阳，为参会企业带来政策解读及具体指导。在他看来，想迈入“专精特新”门槛的企业不必面面俱到，而是需要在产业链中找准自己的位置。能够为大项目、大企业做好配套服务，或是中小企业发展的新路径。