

瞭望京津冀

或许没有人会想到，当初献县引进一家管道企业，如今已增加到了20余家，还有几家正在搬迁，产业集群的氛围逐渐形成。

雄安新区企业实行“总部+基地”模式，把研发和销售团队留在本地，把生产板块迁到异地，这为献县及其他县市引进管道企业提供了机会。而献县还有另一个优势，20家企业抱团成立了产业协会，一方面规范产业提质增效，另一方面，企业在献县的发展就是最亮的招牌，协会主动对接雄安新区，搭建政府与企业之间的桥梁，招商效果事半功倍。

从无到有，从一到多，从小到大，乘着京津冀协同发展战略和雄安新区建设的东风，一些区域打破了产业空白，从建链开始，短短几年内兴起一个新产业。

一家企业的落户，或将成为一批企业聚集的开端。

去年，东光县引进一家货架生产企业，在当地众多纸箱包装机械和塑料薄膜企业的衬托下，货架业显得孤单。但这家公司不一般，它的产品不是普通的超市货架，而是为高端智能货架，并自主研发了自动拣货系统和自动报警系统，其客户也都是知名品牌厂商，不仅包括国内的各大头部电商，还有国际上许多著名的汽车品牌。

公司负责人表示，家乡的包装产业做得很强，货架在这里是一个新品，他希望家乡人能看到货架也能够做成产业，在物流业高速发展的时代，具有广阔的前景。

以货架为基础，他还进入电商领域，并在沧州建立云仓，挖掘更多的商机。

这家投资超亿元的货架企业，也许能够作为产业发展的原点，以它为起点，画出新的产业坐标图。

产业发展并非一帆风顺。献县一家管道企业负责人说，在老家时，招工比较方便，当地人有的从事过管道行业，有的或多或少接触过，只需进行简单的培训。来到“新家”，管道成了新事物，很多人对管道生产前所未见，培训需要花费更大的精力。好在当地通过各种途径为企业解决招工难题，缓解了企业招工压力。

星火燎原，逐渐成燎海。一家新企业能引发连锁反应，标注出产业新坐标。对接京津，聚焦建链、补链、延链、强链，引进新的产业链条，建立新的经济增长点。

标注产业新坐标

进超

3月4日，弘盛集团旗下的沧州益佳家信息技术有限公司发布扶乐家3.0版本，其开发的网上商城普惠万家更名为扶乐家，为消费者、商户提供了全新的体验和服务。扶乐家3.0版本，经过3年潜心研发、精心打磨，深度契合2022年中央一号文件的相关精神，并开启全国拓展市场的步伐。公司在多地设立11个分公司的基础上，将在雄安打造加盟商样板。

扶乐家升级 下一站雄安

本报记者 刘彦芹 郑进超



新版本 好助农

一天卖出2500公斤，曾因卖不出去而烂在路边的湖北秭脐橙，在益佳家开发运营的普惠万家网上商城，销量节节攀升，不断刷新销售纪录。

随着普惠万家商城升级为扶乐家3.0版，这个纪录有望再次被刷新。

在益佳家公司平台运营经理宋珊珊看来，扶乐家3.0版更符合审美更便于操作，添加了诸多新功能，让所有用户拥有更佳体验。

沧州火锅鸡、任丘松花蛋、黄骠面花、冬枣，或湖北秭脐橙等地方特产，在普惠万家商城应有尽有。这儿的农产品来自全国各地，都是纯正的产地直采。因为减少了中间环节，用户可以买到价优质的产品。2017年运行至今，商城已入驻各地特色产品4000多种，涵盖10多个省区。

普惠万家升级后，用户不必苦苦查找，可以直接点击“地方特产”，浏览各地名优特产，选择心仪的产品下单。扶乐家3.0版优化了页面设置，用户可更快捷找到目标商品，商城则能更精准地助农增收。

作为平台用户，通过积分商城可享受积分兑换服务，免费兑换商品。如果积分不足，用户或会选择多买一些商品。这种产品设计，既

能让用户兑换到免费商品，提升他们的信任度、忠诚度，又能让农户多增收。宋珊珊表示，秉持助农便农的理念，对有利于农户增收的可能，都会进行考虑和设计。

网上购物，用户最大的顾虑是信息安全问题。登录平台，用户要输入手机号码，商户还需输入公司的一些资质信息，他们最担心的就是信息被泄露。如今，扶乐家3.0版对平台进行了加密存储，最大程度保证用户的信息安全。

宋珊珊介绍，扶乐家3.0版大力进行技术革新和重新定义，拥有全新页面、全新特性、全新速度，为用户提供更优质的服务。

版本升级后，设置了单品推荐、超市热卖、秒杀专场、平台享优惠限时抢购等，帮助商户增加商品曝光度，更大程度让利消费者。此外，用户可以通过公众号、小程序、APP、PC端进入商城，选择更加多样化。

在宋珊珊看来，扶乐家3.0版不仅是一个购物平台，更是一个真正带领商户获得消费红利的平台，是一个具有强大兼容性的众创、万众创新的平台，一个你中有我、我中有你的公共交易平台和资源共享平台。

下一站 进雄安

眼下，益佳家公司正在雄安新区进行招商，目前已选好地址，取得了初步进展，沧州本土电商企业将以加盟的方式落户雄安。

在沧州，益佳家公司也加快布局，在献县、任丘等地设立了分公司，目前正在献县商林镇打造直营店样板，进行线上线下融合示范。

在上嘉超市、百汇超市，人们好奇地驻足在一台自助购物机前，第一次体验着从自助购物机上购买超市内或网上商城的商品。益佳家公司研发的自助购物机，已入驻上嘉超市、百汇超市等10多个网点。

近年来，益佳家公司乘着互联网发展的东风，跑入新零售赛道。将实体超市“迁”到

线上，实现线下实体和线上商城深度融合，为零售终端赋能。

在实体店，顾客打开自助购物机界面，扫描超市二维码，可买到超市里的商品。还可进入各地的土特产品平台，购买到原产地优质产品。

对顾客而言，实体超市货品种类有限，线上超市的品类却多达几千种，选择空间更大。自助购物平台利用大数据分析，锁定用户，可有效为客户精准服务。对超市而言，作为原来的区域性实体，“迁”到线上后，反向成了供货商，可以将产品卖到全国。融合后不仅可增加顾客流量，还可以减少人工投入，现金流和库存压力都能下降一半以上。

去年，扶乐家联合上嘉超

市凤凰城店举办了“春季惠民团购引流活动”，线下体验，线上下单，新颖的购物方式受到周边居民追捧。

与新零售相适应的是遍布终端神经末梢的驿站系统。扶乐家将赋能农村超市，对其进行新零售改造，将其打造为网上商城驿站。通过电商，整合物流，客户下单后，与扶乐家合作的物流就能把快递直接派送到驿站。

伴随扶乐家3.0版的问世，益佳家摸索出成熟发展模式，即以技术为龙头，以招商为核心，以运营为基础支持。

弘盛集团电商事业部招商部总经理于荣杨表示，扶乐家开创了一种全新的电子商务营销模式，即一个强大的供应链S端与千万个直接服务顾客的商家B端，培育出一个全新的赋能平台，创造了将供应商、商家和顾客三者无缝结合的供

销一体化的营销模式。

益佳家的目标是赋能国内众多的农村夫妻店小超市，以及社区小超市。这些小超市产品比较单一，当新模式赋能商家后，益佳家公司会帮他们进行店面升级，将网上商城入驻这些小超市，并对他们进行培训。

前不久，中央一号文件发布，让于荣杨兴奋不已。

他感到，益佳家发展农村物流、农村电商及市场下沉战略契合了国家农业产业政策。在电商一日千里的发展中，谁第一时间定准方向、第一时间确定商业模式、第一时间布好链条，谁就更有可能会成为赢家，而益佳家无疑属于第一矩阵。

于荣杨相信，全国293个地级市、1880个县、1.9万个镇、1.6万个乡和69万个行政村，市场容量很大，扶乐家的发展未来大有可为。

创模式 兴产业

农户文化程度不高、玩不转智能手机怎么办？益佳家充分考虑到这些问题，宋珊珊表示，公司可以对他们进行一对一指导，未来还可利用人工智能，通过语音功能，一句话就能买到或网上发布农产品。

扶乐家平台的产品设计，贯穿着公司扶农助农和便民的理念。创办电商的初衷，是服务三农。弘盛集团董事长向勇，回老家湖北秭脐探亲，看到成堆的橙子卖不出去烂在路边，他心疼着老乡的不易，也思考着如何帮乡亲们卖特产。

秉持这一初心，他开发了普惠万家网上商城，老乡们的橙子销路越来越宽。

发布新版本在惊蛰的前一天，似有深意。向勇说，扶乐家3.0版顺应了现今农产品电商以订单农业、定制农业、众筹农业、预售农业为主的主流发展趋势，推动发展规模化、集约化、现代化的农业经营模式。扶乐家3.0版犹如春天萌发的小草，蕴藏着强大的生机和活力。

绕农村线上线下相结合、上行下行贯通本地化的电商服务体系，方便农产品从前端的交易，沿着产业链更深延展，提高农业全产业链收益，支持农产品从单一“卖产品”到“卖服务、卖体验”的转变，形成沧州地区独具特色的专业化生产格局。

保持初心，确保沿着正确道路发展，技术创新，促进企业快速发展。沧州益佳家公司顺应电商时代发展潮流，实施农村战略，与时俱进大力建设电商服务平台，推进乡镇和村庄电商服务网络建设，在解决“三农”问题的同时，也为自身寻找新的增长点。

近年来，20余家雄安新区的管道企业入驻献县。在新环境中，这些企业并没有出现水土不服，良好的营商环境让他们如鱼得水，纷纷进行设备更新换代、产品提质升级，出现了市场连年增长的好局面。同时，众多企业成立了管道产业协会，助力献县对接雄安新区，继续引入更多的管道企业。

畅通“管道” 产业变身主角

本报记者 郑进超 本报通讯员 彭锦帅

提质扩规忙升级

在河北百优特管道科技有限公司新厂区建设现场，一个占地1.5万平方米的大车间初露真容，预计今年8月即可投产。

公司董事长王友亮说，百优特入驻献县后发展得不错，政府营商环境给力，公司很快夯实了基础并扩大规模。

今年是百优特公司迁到献县的第三年，公司初来时是在献县经济开发区租赁了一个5000平方米的车间。王友亮介绍说，去年公司决定扩大规模，新拿地37亩，建设车间、办公楼等。新厂投资超亿元，将购置45条智能生产线，从下料到成品切割，全过程自动生产，工人只负责把产品运到成品库。偌大车间只需很少的工人，一名工人可控制2至3条生产线。

未来，百优特公司还将把雄安的生产全部搬到献县，并淘汰部分落后产能。随着不久后公司新车间投产，

设备、产能、环保等方面都将上一个新台阶，产品质量也将提升一个档次。以前主要做灌溉用管道，现在准备生产自来水管，质量高出一个档次。

在河北诺达管道科技有限公司，机器设备也经过了全面改造升级。

公司董事长、献县管道产业协会会长张建华介绍，在雄安时，企业拥有10台设备，搬迁后，增加到了17台。在原有设备中，搬迁的时候就换掉了60%，改造了30%。去年公司又将现有设备改造了20%，更新了30%，今年计划更新其余的50%。

设备改造提升后，将进一步节能降耗、提质增效。

据张建华介绍，献县引进的20余家管道企业，整体上发展不错，近几年出现了连年增长，只有去年受经济形势影响较为明显，但总体向好。

在搬迁到献县后，企业纷纷对设备更新换代，产量、质量实现双升。此外，包括百优特在内的3家企业新拿地建厂，扩规提质。

新兴市场潜力足

在雄安新区的地下管廊建设中，诺达公司的产品占有一席之地。张建华介绍，地下管廊实行模块化建设，可对电力、通信、给水、污水等管道进行更换，公司的通讯管道等产品在雄安的地下管廊建设中被采用。此外，公司生产的电力管还销往非洲及东南亚地区。

入驻献县的20家管道企业，主要生产聚乙烯、聚丙烯、聚氯乙烯类管材。这类管材在美丽乡村建设中应用广泛，化粪池、厕所及厨房用水收集改造中需求较大。

此外，农村的雨水收集、节水灌溉，以及河北省实行的江水置换工程，大量用到此类产品。

经营多年管材的张建华，对国内市场有着敏锐洞察。他认为，现阶段国内需求处于拉升过程当中，管道是基础设施建设中的一项重要配套产品，市场需求连年增长。

他介绍，今年企业开工普遍滞后，市场需求也会滞后。3月中旬

以后开工率将逐步增加，需求会逐步回暖。

在诺达公司，去年底由于疫情原因，工人放假比往年早一些，目前公司利用这段时间检修设备，进行前期生产的调整，同时对技术升级改造并培训新工人，为即将到来的满负荷生产做好准备。

对接雄安新区纽带

“来到献县，就像走亲戚。”张建华对献县人的热情深有感触。他说，献县人排外，很多献县人在全国各地搞租赁。企业来了之后，他们“把咱当亲戚待”。

2019年，张建华牵头组建了献县管道产业协会，开始与雄安新区的管道企业进行对接。

在雄安新区，管道企业集中在两个乡镇，大家互相比较熟悉。近年来，雄安新区倡导总部+基地模式，即雄安新区作为总部，保留研发和销售团队，企业异地建厂生产。

张建华的公司率先来到献县，从搬迁到投产只用了4个月。此后，张建华积极介绍同行到献县投

资。他还获得献县经济开发区招商引资先进个人提名奖。

张建华介绍，目前有五六家企业正在或计划搬迁到献县，协会将继续加大与雄安企业的对接力度，为献县经济开发区提供招商信息，方便开发区进行考察对接。

管道协会在规范、助力企业发展上不遗余力。

去年，协会申请了河北省管道产业联盟，进一步推动产业发展。协会积极对接金融机构，为企业解决资金困难。

一家银行给出了优惠的基础利率，每家企业给予300万元的信用额度。

建行为企业开通绿色通道，企业办业务不需排队，工作人员教会企业如何操作，在手机上把钱贷出来。

协同视线

京津冀打通干线“断头路”

京津冀协同发展战略实施八年来，三地着力推进交通一体化。八年来，三地累计打通、拓宽对接路、“瓶颈路”2000多公里。北京市域内国家高速公路“断头路”全部消除，未来三地将交通领域的政策、标准、治理等方面进行“软”联通。

河北省相关负责人介绍，8年来，京津冀交通一体化率先突破、全面推进，“四纵四横一环”综合运输大通道基本形成，交通网络格局持续优化。8年来，河北与京津打通拓宽“对接路”34条段、2089公里，与京津连通干线公路达到47条、74个接口。首都地区环线高速、太行山高速等项目建成通车。

据新华社

三地多家医院 实现合作互认共享

京津冀医疗卫生协同发展成效显著。截至目前，天津已有9家三甲专科医院与河北省40多家医院和北京市5家医院分别建立合作联盟，67所医疗机构加入京津冀临床检验结果互认名单，50所医疗机构加入京津冀医学影像资料共享名单。

据《天津日报》

