近日，沧州经济开发区在北京举办专场招商推介会，并与多个项目签约，拉开了今年招商引资的大幕。在去年引进多个重点项目的基础上，沧州经济开发区乘势而上，依托汽车、高端装备、生物医药、新材料等主导产业优势，灵活运用大使招商、产业链招商、小团组招商、领导带队招商等模式，进一步壮大产业集群，构建完善产业链条。

天成药业公司技术人员埋头实验

# 巧招商引来“同路人”

本报记者 郑进超 本报通讯员 宏 杨 祝 源 赢 宽

## 招商合作开启新序章

2月17日，沧州经济开发区在北京举办专场招商推介会，并分别与氢华动力（北京）科技股份有限公司、中建兴达（北京）贸易有限公司和中煤地第二勘探局集团有限责任公司签署战略合作协议，签约项目涉及新能源、装备制造等产业领域，标志着沧州经济开发区2023年招商引资开启合作新序幕。

在沧州经济开发区，招商活动活跃，春节过后，就紧锣密鼓地开展了一系列招商引资活动，全方位、多维度宣传推介，先后对接项目20余个，涉及汽车、高端装备制造、新材料等产业，力争多点开花。

多个项目近期密集来访，对接洽谈。

2月1日，华厦伟业（中国）控股集团董事长郑小华一行来到沧州开发区，就环球奥莱中心（沧州）项目进行深度对接，针对开工前手续办理、设计方案及配套开发等事项进行交流，并就中银项目和渤交所区域中心项目进行初步洽谈。

2月1日，氢华动力科技（北京）股份有限公司总负责人李根成及清华大学两位教授一行到访，就氢能源发动机循环泵项目深入沟通，并达成合作共识。项目方还对拟选地址进行了实地考察。

2月3日，香港全球峰集团有限公司董事会主席王井宽一行来开发区考察，详细了解了这里的区位优势、招商政策、配套设施等情况。双方就电商发展、品牌推广等内容进行了深入探讨，并达成携手合作、共谋发展的共识。

2月3日，沧州经济开发区与上海有色网信息科技股份有限公司进行线上视频招商，双方就SMM项目情况及开发区的新材料产业现状、未来发展等情况开展座谈交流。

此外，还有多个项目来到开发区考察调研。

项目的选择就是对环境的肯定。近期签约的中煤地第二勘探局集团有限责任公司负责人表示，沧州经济开发区发展前景广阔、营商环境优良，是投资兴业的热土，企业将充分发挥自身优势，进一步加强沟通对接，加快推动项目落地见效。

## 主导产业延链强筋骨

今年，汽车、高端装备制造、生物医药、新材料等产业依然是沧州经济开发区发展的主角。

据沧州经济开发区投资促进局局长孙博介绍，今年，他们将继续围绕1+3+N的主导产业体系，壮大现有的产业集群，同时开拓现代服务业、电商等数字经济新兴产业。

汽车产业是沧州开发区的核心主导产业，沧州经济开发区将围绕轻量化、新能源、智能网联、后市场，进一步延伸拓展产业链。

在高端装备领域，加快传统机械装备行业转型升级的同时，他们将着力引进以整机、核心部件制造为主的高端装备制造产业项目。

生物医药方面，继续围绕创新药物、医疗器械、仓储物流、互联网医疗等领域继续发力，并与周边差异化发展，形成区域竞争比较优势。

当其他区域纷纷抢占新能源制高点的时候，沧州开发区却另辟蹊径，切入不同的赛道。今年，他们将继续聚焦新材料发力，在现有核心材料（集群）的基础上，根据自身实际及产业发展方向，向轻量化材料、高分子材料和智能材料进行深度挖掘，特别是向铝材料产业链加大投入力度。他们认为，新能源除了三电之外，最重要的就是轻量化，新能源车的轻量化，光伏、风电等其他新能源领域对轻量化材料需求巨大。沧州经济开发区着力打造铝产业轻量化北方生产基地具备广阔空间。

## 多点灵活招商收奇效

去年，一批重点项目落户沧州开发区，这得益于他们灵活运用多种招商方式，同时为今年大招商奠定基础。

沧州经济开发区在全市率先聘用招商大使，并专门出台相关政策，引进了柏翰能源等项目。这项创新，推动了开发区由单项招商渠道，变为多点开花，并由此带动了各招商面的爆发，在各个产业端和项目端，获取了大量信息源，效果显著。大使招商优势明显，他们直接面对一手而非二手三手项目。此外，沧州开发区聘任的招商大使俱是人脉丰富、业内权威和专家，他们直接获取最前沿的产业信息，为在谈项目库建立了丰富的信息资源。

去年，投资11亿元的诚宇包装项目落户开发区。据介绍，这家公司是行业隐形冠军，生产可降解新材料包装，产品供应肯德基、星巴克等。诚宇包装的落户，是招商小团组努力的结果。

去年，沧州开发区创新“六全”招商工作机制（全体动员、全年考核、全民参与、全线出击、全程推进、全套服务）和“六化”融合工作措施（产业精准化、视野国际化、团队专业化、手段多元化、集群生态化、服务品质化）。投资促进局对招商机构和人员进行改革，成立了多个招商部门，选用一批拥有本科以上学历、富有工作热情的年轻人充实到招商一线。投促局根据自身特点，结合工作实际，组建了几支精干的招商小团组，成为主要的招商力量。他们通过信息抓取、项目跟踪、服务落地，保障了一批重点项目落户。

沧州开发区围绕以商招商、产业链招商，立足现有的产业基础，进行调研摸底，同时积极主动出击，对产业上下游、相关配套产业进行走访，从中获得终端数据，并进行统计分析，了解企业投资需求、产业分布，做到知己知彼，从而精准对接，吸引了一批项目入区。

“一把手”带队招商、引进多个重点项目。去年，沧州开发区主要领导积极带队外出对接重点项目20余次，推进包括国祥空调、东方雨虹、丰树物流、中孚新能源等一批重点项目落地。

**稳经济 促发展 看行动**

线缆70%靠质量，30%看价格，面对价格透明、同质化竞争的市场形势，不少线缆企业纷纷求变。位于河间的河北华伦线缆有限公司在管理上下功夫，建设APS系统平台，通过数字化精细化管理，实现了对客户的深层服务，同时，降低了内部的沟通成本，提高了效率，智能排单减少了库存，利润空间可提升50%左右。

# 精细智能管理 “挤”出更多效益

本报记者 郑进超

## 透明智能排产 订单排满半年

近日，走进位于河间的河北华伦线缆有限公司，车间里各条生产线齐齐开动，据生产负责人介绍，从去年12月至今，只在春节休息了4天，每天都是24小时运转。目前，公司生产持续达到饱和状态，订单能排满半年。

华伦公司生产现场的一举一动，客户一览无余。公司主动“晒”生产，是为了更好地服务客户。

疫情期间，但华伦公司的业绩依然保持了平稳。线缆市场经过多年发展，面临着同质化竞争严重的现象，这也考验着这家有近40年历史的老企业。通过分析市场形势，华伦公司董事长马宁认为，公司享受了经济高增长的红利，以前发展快，但管理粗放，如今，市场形势倒逼企业管理升级，唯有转得快，才能早受益。

他们从精细管理入手，进一步提升服务，增强产品粘性，给客户更多的“福利”。

华伦公司的业务分为两部分，即国家电网和既有大客户。他们和国家电网联合开发了智能排产系统APS，如今，公司也为大客户开放系统后台，客户可以随时进入平台，对订单实施、进展、监测情况，一目了然。而公司把整个生产过程呈现出来，客户既能提取生产数据，也能通过现场视频查看生产过程，大大提高了产品透明度。

“线缆70%靠质量，30%看价格，我们不跟同行打价格战，而是提质量做服务。去年受疫情影响，很多客户不能前来验厂，无法现场查看生产情况，我们通过先进的管理软件，让客户身临其境，更相信产品质量。”马宁说道。

## 精细管理降本 提升利润空间

几年前，华伦的市场集中在东北、华北区域，如今，市场拓展至南方多个省份，市场布局更加均衡，华伦依靠精细管理降低成本，提高了利润空间。

马宁介绍，APS系统运行了一年半的时间，经过验证，成本降了1至1.5个百分点，而公司原来的利润维持在2%左右，这让公司的利润增长了50%左右。

节省的成本集中在物料和内部沟通上。

在物料方面，一般情况下，公司有10%左右的原材料和半成品库存，价值约为两三千万元，在上了APS系统以后，这些库存下降了20%左右。而且，如今生产端可实时知道库存几何，并据此进行智能排单。

作为生产企业，需要跟很多部门沟通协调，包括与客户的沟通、与生产上下游的关联，还有内部系统之间的协调。人际之间沟通的成本比价高，甚至偶尔还会出现排单出错的情况，新系统则让复杂的问题变简单，不仅排单高效准确，基本杜绝了出错的现象，也大大降低了沟通的成本。

华伦的智能管理平台

## 追求卓越管理 进军智能制造

手中有粮，心里不慌。

作为生产企业，生产暂停会导致成本升高。华伦接连不断的订单以及饱和的生产，激发了生产效率的提升。

近年来，华伦进行战略调整，聚焦优势产品，将原来的五大产品改为三大产品，主攻铝合金导线、架空绝缘导线及高压电缆，这三种产品占据了公司年销售额的近80%。

今年以来，市场释放利好不断。与国有大企业合作30多年的华伦，切实感受到客户的招投标在增多，同时，跟踪的多个项目也有望开工建设。

对外抓订单，对内抓管理。

近年来，华伦公司始终在内部管理上下功夫。这家拥有30多年历史的老企业开展智能化改造，一步步向智能化工厂迈进，并成为河北省“智能制造标杆企业”；同时，追求卓越绩效管理，2021年获得了河间市政府质量奖，并向河北省政府质量奖看齐。与时俱进，老企业展现强劲的生命力。

**瞭望京津冀**

# 弓满弦张再跨步

进 超

人间好时节，最美早春时。近日，各地争分夺秒地投入到招商引资工作中。他们立足主导产业优势，创新招商方式，打出组合拳，为招商引资工作带来新气象。

最近，沧州开发区就在北京举办招商引资推介会，签约多个大项目，外出招商迈出坚实一步。我市其他开发区也在去年底制定了招商路线图，计划在长三角或珠三角举办推介会，或与驻当地的招商派出机构合作，大力吸引项目，他们在春节过后，也积极行动起来。

即使招商引资面临着诸多压力，招商人仍坚定相信：不懈努力，定有收获。

一个重点项目，在南方某省建设的产业园区几乎不用招商，很快就告售罄，而在北方，同样是这个项目，同样的模式、同样的产品，甚至产品比南方还要高级一些，几年才完成招商目标的八成以上。

南北方制造业的氛围可见一斑。南方制造业相对发达，一处厂房最高能建到8层，一个50亩的院子里就藏着一个上市企业。制造业氛围之好，让一线招商人员羡慕不已。

从大环境上看，南北方存在着明显差异。最新的一组数据显示，在南北方各省的GDP总和上，北方省份和南方省份差距35万亿元，广东省GDP13万亿元，浙江近8万亿元，江苏12万亿元，北方省份中，山东7万多亿元，河南5万多亿元。

数据体现出南北产业基础的差距。与此同时，去年受到疫情影响，加上需求侧减弱，供给侧也受到冲击，在这种情况下，企业的投资意愿并不强，一些意中项目受到影响。

沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春。数字是冰冷的，以工作的热情去融化；困难拦路时，以加倍努力去化解。

环境上的差异，并没有让人畏惧不前，反而激发了大家心底的干劲。一位招商人员表示，困难是压力，更是动力，当前最紧要的就是竭尽全力招商，发展好自己的产业，特别是制造业，围绕制造业带动发展服务业、第三产业，为沧州的高质量发展贡献自己的力量。

开局关乎全局，起步便是冲刺。如今，各地都拿出拉满弓、绷满弦的态势，主动出击，各地“一把手”带头招商，以最大的诚意和行动，力争今年开好局，实现开门红。而其他各职能部门，不断形成合力优化营商环境，推动项目早开工、早投产达效，助力项目集聚发展。

**协同视线**

## 京津冀经济总量突破10万亿元

近日，北京市统计局发布报告显示，2014年以来，京津冀三地紧密围绕《京津冀协同发展规划纲要》和各阶段重点任务推动工作，区域经济整体实力迈上新台阶。2022年，京津冀地区生产总值合计10万亿元，按现价计算，是2013年的1.8倍；其中，北京、河北跨越4万亿元量级，均为4.2万亿元，分别是2013年的2倍和1.7倍；天津1.6万亿元，是2013年的1.6倍。

数据显示，三地城乡居民收入差距逐步缩小。2022年，京津冀三地全体居民人均可支配收入分别为77415元、48976元和30867元，与2013年相比，年均分别名义增长7.4%、7.1%和8.2%。

据《北京日报》

## 京津冀区域营运性铁路总里程超1万公里

近日，北京市统计局发布《数说京津冀协同发展九年成效》系列报告显示，京津冀协同发展战略实施以来，交通、生态、产业、公共服务四大领域率先突破，引领协同跑出“加速度”。截至2022年末，京津冀区域营运性铁路总里程达10848公里，较2014年末增长38.3%。 据《北京日报》

## 三地将统一食品生产监管

近日，三地市场监管部门联合举办京津冀食品生产协同监管交流活动。三地市场监管部门将进一步推动区域协同监管、区域信息共享、检查人员共用、食品产业发展，保障京津冀食品安全。

据《河北日报》