

# 携手九年话协同



## 瞭望京津冀

### 转身看见好风景

进超

来福照明公司里，随处可见的科技感：洁净车间、恒温恒湿的环境，充满设计感的线路板、芯片……一组数字更能说明情况：每年投入研发经费数千万元、拥有发明专利18项、其他专利60项。眼下，来福照明的灯泡产品国内市场占有率达到35%，与飞利浦、欧司朗形成三足鼎立。

如此美好的场景，在公司决定剥离农用产品、专攻汽车灯泡的那一刻就开始形成。

来福公司原是一家国有企业，改制之后，公司负责人根据市场的发展趋势，果断砍掉了农用产品业务，全力投入到汽车灯泡的研发生产，与国内多家汽车整机厂建立了合作关系。目前，公司拥有LED、汽车灯泡、灯具、注塑、模具等生产线60条，可年产灯泡2亿只，生产四大类50多个品种。

面对市场的大潮，果断转身，聚焦精力，全力研发，紧跟市场趋势，成就了来福灯泡市场三分天下有其一的局面。

类似的情况并不鲜见。落户献县经济开发区的塑龙公司，由租赁厂房到自建1万多平方米的新厂区，生产的预埋管道中标多个国网项目，近年来三分之一的产品供应雄安新区建设。

塑龙也经历了转型的阵痛，从建筑类电工导管到农田灌溉管道再过渡到电力管道。“一个耗费多年心血打造成熟的业务、资源，确实难以割舍，但要跟上市场的发展，必须有所取舍。”公司负责人说。

作为经营主体的企业要瘦身、健身，这一过程，也是区域产业转型升级的一部分。京津冀协同发展、雄安新区建设，为沧州产业升级提供了难得的机遇。

一方面，可借此淘汰落后产能，提升产业层次。通过建链、延链、补链、强链，引进新兴产业，补强产业链条。各地纷纷引进以整机、核心部件为主的高端制造业、生物医药产业、食品产业等，强壮区域产业筋骨；另一方面，加强创新人才引进，为产业发展注入源源不断的动力。近年来，沧州引进了渤海新区南开大学绿色化工学院、再制造产业研究院、高动态实验室等，构建起日渐完善的创新体系，推动很多科研成果从象牙塔走向生产线。

优美的风景，也许要翻山越岭，才能一睹风采。借助当前难得的历史机遇，锚定产业发展方向，持之以恒，终会有所成。

## 协同视线

### 208项服务自助办理

近日，“京津冀+雄安”政务服务“跨省通办”自助上线仪式暨政务服务交流活动在天津市滨海新区举办，上线仪式共发布首批“京津冀+雄安”自助办服务208项，包括北京市60项、天津市80项、河北省68项（雄安新区10项）。

“京津冀+雄安”政务服务“跨省通办”自助办，组织本地区人社、公安等部门，通过加强资源互认、数据共享、服务互通等方式，将差异化自助办功能以本地化服务形式进驻各自政务服务终端设备，实现异地服务本地自助办理。该自助上线是对异地帮办代收窗口、电脑端“京津冀+雄安”的又一渠道补充，初步实现移动端、移动端和自助端“多端融合、相互赋能、差异服务”，将进一步降低经营主体制度性交易成本，促进资本、人才等要素自由流动。

据《河北日报》

### 三地检验检测认证协同监管

北京市市场监管局、天津市市场监管局、河北省市场监管局近日签订《2023年京津冀检验检测认证监管区域合作行动计划》，未来三地将在5大方面联合开展行动。今年，三地将进一步提升协同监管能力，促进京津冀检验检测认证机构一体化高质量发展。

三地检验检测机构还将进行互派检查。在生态环境检测领域，通过互派检查组专家等方式，开展检验检测机构监督检查互查，推动监管工作交流，实现监管资源互补。

三地将指定强制性产品认证机构，展开专项检查。

据《北京日报》

眼下，来自雄安的来福照明、天安纺织等一批企业扎根献县——来福照明带动台资供应商落户献县，一部分电路板、五金件实现沧州本地化采购；塑龙管道等公司把同行引荐到献县……身处良好的营商环境中，这些企业规模进一步扩大，效益不断提高。献县不断优化服务，刷新企业建设速度，帮助企业尽早开工建设、投产达效。

灯泡生产线

# 扎根沧州“投桃报李”

本报记者 郑进超 本报通讯员 高良库 彭锦帅 胡宇婷

## 靠技术独步市场

十万级洁净车间，工人们全副武装防静电；一台显微镜，让工人长出“火眼金睛”，一丝尺寸偏差都不放过；一个楔形灯泡，260个控制点，可实现“即插即用”……小小灯泡，集中了多种高端技术。

在献县经济开发区来福汽车照明集团沧州有限公司，恒温恒湿的SMT车间内，一块块电路板经过投入、刷锡膏、焊接芯片、电阻、发光颗粒，一组LED灯组装基本完成。

“去年，这一个车间就实现产值8000多万元，今年市场向好，预计能达到2.5亿元。”集团总经理办公室主任张文学介绍说。

上个月，来福照明传来好消息，经过一年多的研发，公司成功研制出H16卤素灯。“这是一款填补国内空白的产品，可以替代进口。以前只有德国西门子公司下属的欧司朗公司能做，产品寿命1800小时，而我们的则达到2000小时，而且灯身不会发黑。”张文学自豪之情溢于言表。

在灯泡车间，一个个接口似木楔的楔形灯泡，经过淬火、填充惰性气体，产品可直接插到车灯上，实现即插即用。“这是一款专供丰田汽车的产品，有260个控制点，

对坡度、角度等都有严格要求，我们的产品合格率比日本的公司都高。”张文学如数家珍。

独特的技术，也让来自雄安新区的河北天安纺织有限公司在市场上大开大合。

从南方购进的纱线，经过织布、高温定型、涂胶等工序，制作成高端西服衬布，产品80%出口。热熔胶正是天安公司的不传之秘，依靠着独家配方，天安公司的多种产品在国内外市场广受青睐。

如今，天安的二期项目即将建设，将生产热熔胶，在延长产业链条、满足自用的同时，还可供应市场。届时，公司的产值将再上新台阶，由目前的1.2亿元增长到2.5亿元。

## 扎根沧州 代言招商

“我们就在这里扎根了。”塑龙管道科技沧州有限公司负责人高文宇，望着新建成的1.2万平方米的车间，坚定地说道。车间里，部分设备已安装到位，正抓紧生产订单。

作为第一批落户献县的管道企业，塑龙公司和其他同伴一样，最初租赁了7000平方米的厂房，现在顺应企业发展的需要，公司购地建厂，有了属于自己的家。公司如今主供国网管道，在多个大项目中频频中标。

目前，献县经济开发区聚集近20家雄安管道企业。“大多是在我们的介绍下，集中搬到献县，而且有几家已经自建厂房扩大规模。”高文宇说。

“你们去来福吧，他们也要搬迁了。”几年前，时任献县郭庄镇党委书记，现任献县经济开发区党工委副书记、管委会常务副主任的李承赞去雄安新区招商，同车的天安纺织公司董事长李树军看到路旁的来福照明公司，脱口而出。李树军多次随开发区相关领导到雄安新区招商，成为名副其实的招商代言人。

来福照明落户献县后，又引来台资企业沧州日得盛玻璃制品有限公司。

在来福照明公司灯泡车间一角，几台设备嗡嗡作响，玻璃管经过加工、淬火，一个个灯泡玻璃外壳排队走下生产线。这片区域是来福照明专为日得盛公司设置的，而且让对方无偿使用。

日得盛公司2012年在荣城建厂，2020年又随来福来到献县，产品90%供应来福公司，还有部分产品出口。

如今，日得盛与来福两家企业“唇齿相依”，来福既节省了运输的费用，对玻璃产品质量控制也更加得心应手。

此外，来福公司近几年逐渐实现采购本地化。

“现在，我们60%的电路板从沧州的环宇公司采购。”张文学介绍说，公司在来献县之前，就开始全面考察沧州的相关产业，把有资质的上下游配套企业纳入供应体系。

而来福照明与沧州的渊源可追溯到更早。多年以前，来福公司从南皮一家五金制造企业采购反光镜碗。“我们与汽车厂谈业务的时候，把他们的五金件也推荐给一汽、东风。”张文学介绍说。

如今，沧州企业将电路板、五金件、包装材料等纷纷供应来福，建立起紧密的合作。

## 不断刷新的建设速度

优良的服务，让雄安的企业负责人宾至如归。

“我们隔壁就是雄安政务服务中心，搬迁刻不容缓，我们当年建设，当年投产，基本没有影响生产。”李树军对企业的建设速度很满意。

不过，“天安速度”很快被刷新了。

与雄安新区管委会一墙之隔的来福照明公司，也在搬迁之列。在来福照明落户过程中，献县相关部门及人员全程、全力服务。

前期跑办手续时，开发区相关负责人帮办代办，项目挂牌期间，

何招商时，陆春明的回答很简单：“事实是最好的宣传册，不用我多说，大家一看我朋友圈里转发的政府营商活动，心里就都有数了。”

2023年春节期间，法创直播4个小时销量突破了700万元。这个数据让法创看到了直播的潜力。

“直播带货入门容易，做大做强却很难。沧州有非常友好的营商环境，这让我们能够静下心来好好研究学习。”陆春明说。他又透露道：“众所周知，直播需要平台、设备、主播，更需要流量的投入，如何用最小的成本吸引更多的粉丝，是我们一直在钻研的事。在此期间，我们已经投入了2000万元用于电商领域，其中为了引流投入了不少。”

管委会了解情况后，主动找到法创，承诺政府牵头和平台去谈，以期能降低成本，促进企业电商发展。

“电商是我们今年主攻的发展方向，相信有政府的扶持会发展的更好。”陆春明满是憧憬。

陆春明在沧州的“好日子”很快传到了浙商朋友的耳中。近期，他将和管委会负责人一起到嘉兴开展招商。

## 相互成就

北京的商业被拆时，陆春明就在现场。

看着曾经奋斗过的地方轰然倒塌，陆春明哭了，他暗下决心：“不能再让企业经历第二次。”

当时，法创的外迁地有三处选

# 这位浙商是咱的招商大使

本报记者 宁美红 本报通讯员 马天华 于丽欣

浙江嘉兴人陆春明是法创国际集团事业部总经理，随着北京非首都功能疏解，2017年法创落地沧州。在沧州人的真情服务下，企业克服困难，逐渐发展壮大。他也投桃报李，作为招商大使，将老家的亲朋介绍到沧州来。几年来，陆春明更多的时间扑在市场上，在沧州的时间并不多。然而，这位“外地人”却对沧州有着很深的感情。

## 政府援手销售破冰

订货会对服装企业至关重要。

订货会上，企业通过现场模特展示、导购接受引导客商订货，最后根据订货量制定、安排全年的生产、销售计划。可以说，没有订货会，就剪断了服装企业的生命线。

法创自落地沧州来，成功举办多场发布会，场场离不开沧州经济开发区管委会的帮扶和协调。

当陆春明正精心准备发布会，临近发布会日期时，疫情突发发生。他急得不知怎么办，沧州开发区管委会的工作人员找到陆春明，他们克服重重困难，保障参会人员顺利来沧。由于发布会准时召开，

## 化身招商大使

“春明，在北方怎么样，吃住习惯吗？生意还行吗？在沧州干几年就回来吧。”每次回老家，亲朋们倍加关心。

“我在沧州发展得很顺利，你们跟我去沧州一块发展吧！”陆春明反过来说给他们做动员。

他要把亲戚的印染厂介绍到沧州，这样沧州的服装产业链条会进一步完善。

如今，陆春明成了沧州的招商大使，他还是嘉兴毛纺商会副会长。在陆春明的努力下，已经有10家毛纺企业有意来沧。而问到如



公司直播带货

