携手九年话协同

承接京津科技成果，积蓄发展内生动力。近年来，沧州高新区积极抢抓京津冀协同发展战略机遇，在引进项目的同时，更注重打造平台，推进科技创新，围绕新材料、信息技术等产业，引进科技成果134项，进一步夯实产业根基。

膜产业不断发展壮大 栗兵 摄

百余项科技成果“拉满”产业氛围

本报记者 郑进超 本报通讯员 栗兵

134项成果壮大产业集群

走进位于沧州高新区中关村丰台园协同示范园的海派特膜科技（河北）有限公司及海派特智能化设备（河北）有限公司，车间内工人正抓紧组装设备。一台台大小不一的水处理设备，已经被工厂、自来水厂等预订。公司生产的设备，广泛应用于污水深度处理、中水回用、除盐水制备、海水淡化、自来水净化等领域，设备价值从几十万元到几百万元，并在市场上叫响了名气。目前公司部分投产，全部投产后年产值可达5000万元。

实力源于技术。公司负责人方朗介绍，海派特是天津海派特环保科技有限公司的控股子公司，主要从事智能化与模块化膜装备的研发生产。包括智慧节能型污水处理装置、垃圾渗滤液撬装设备、多级定向盐洗脱装备、自适应盐分精准提取装备，以及以膜技术为核心的系统集成等。公司依托天津工业大学“分离膜与膜过程国家重点实验室”的技术基础和“膜材料与膜应用国家重点实验室”的产业化推广经验，在传统优势膜产品的基础上，自主开发了分离膜、中空纤维膜、中空纤维柱式膜等多个系列产品。

海派特的入驻，进一步壮大了高新区膜产业集群。

高新区抢抓京津冀协同发展战略机遇，积极对接京津，合作建设了沧州市天津工业大学研究院，并重点围绕新材料、高端装备制造业等，引进北京尚泰合力、航天氢能装备产业园等20余个疏解项目，其中，战略性新兴产业项目18个，共引进科技成果134项。

探索科研成果转化新模式

我市化工产业基础雄厚，在京津冀协同发展中，沧州高新区探索产学研合作之路，与天津工业大学合作，依托高校的科研、智力资源，进行科研成果转化，进一步反哺壮大化工产业。

不久前，省科学技术厅公布2023年新建省级产业技术研究院名单，沧州高新区的沧州市天津工业大学研究院榜上有名。

据研究院有关负责人介绍，沧州市天津工业大学研究院，是我市和天津工业大学联合成立的新型研发机构，将沧州的产业、经济、区位、政策等优势和天津工业大学的人才培养、学科建设、科学研究、国际合作等优势相结合，打造成为集科技成果转化孵化、高新技术研发、高端人才聚集、国际合作交流为一体的创新型研究院。建设首年即申报科研项目18项，落地企业2家。

研究院的成立，推动了膜生产企业的入驻。研究院以膜技术为特色，是“膜材料与膜过程”国家重点实验室成果转化基地，以新能源、新材料、生物医药等为切入点，面向国家重大战略需求和地方产业发展规划，聚焦科技成果转化和产业孵化，致力于成为京津冀区域最大的膜技术创新高地和产业集群。

高新区以研究院为平台，以孵化转化项目为纽带，筑巢引凤，预计引入研发团队25至30支、膜材料相关领域专业人才百余人，将研究院打造成为沧州市科技成果转化平台和产业孵化器、高端人才聚集地，加速推进沧州膜产业升级。

此外，高新区还不断加大政策支持力度，先后出台《招商引资“政策十条”》《进一步促进高新技术产业发展办法》等扶持政策，并就创新主体引进和培育、研发机构和创新载体提质升级、技术合同认定等方面出台了相关文件规定，推动京津科技成果落地转化。

打造协同创新示范区

近年来，沧州高新区积极承接京津转移企业，围绕不同阶段主体特征，构建覆盖全生命周期的成果转化体系，形成以科技型中小企业、高新技术企业、科技领军企业的梯度培育模式，促进企业成长壮大。符合雏鹰计划的容创未来就是其中受益的一家。

在容创未来（沧州）新能源有限公司，目前正在进行车间的生产规划布局，公司从事超级电容器的设计、研发、生产、销售与技术服务，并依托天津工业大学时志强教授团队在双电层电容器基础理论与关键电极材料20年的科研积累，将生产多个电压系列的超级电容产品。

据公司负责人介绍，公司研发的超级电容具有显著竞争优势，突破了双电层电容器单体电压长期低于2.7V的行业“痛点”，已批量供应2.85V、3.0V和3.2V的双电层电容器。在超低温应用方面，开发出适应零下60℃的低温产品，明显优于普通产品只适应零下30℃的特性；在高温应用方面，开发出“双85”特性产品，即可在温度85℃和湿度85%的苛刻环境中正常工作。这种高功率储能电源黑科技，具有功率密度高、循环寿命长、安全性高等优势，广泛应用于智能四表（水、电、气、热）、物联网、信息通讯、智慧物流、电力智能融合终端、医疗设备、风力发电、新能源汽车、航天宇航等领域。

沧州高新区不断优化专业技术人才的发展环境，注重金融扶持，形成技术人员敢干、企业敢闯、资本敢投、政府敢支持的利益共享和风险共担机制。

近年来，高新区打造了以中关村丰台园协同示范园、北航科技园为核心的京津科技成果转化企业集中示范区，发挥专业化的服务优势，按企业需求打造专属厂房并给予优惠政策，吸引了众多企业入园创新创业。

瞭望京津冀

绘制好产业链图谱

刘彦芹

浙江“交个朋友”电商学苑落子沧州。

“交个朋友”在沧州运营后，主营直播带货、主播培训、网红孵化、推广联营、物流供应链管理。

京津冀协同发展，承接北京非首都功能疏解，我市吸引了北京众多服装生产厂家，服装生产基地、明珠商贸城迅速发展壮大。由东塑集团投资建设，经市政府批准的经济发展新动能先行示范区——沧州明珠电商孵化产业园应运而生。它背靠沧州明珠服装服饰全产业链集群，共享成熟完善的产业配套资源，搭乘辐射全国的明珠物流快递供应链，坐拥万余家生产厂家，这样的一手资源，联结众多电商平台，明珠电商孵化产业园从一开始就引人注目。

几次到位于沧东开发区的明珠国际服装生态新城采访，常碰到直播带货人员，既有一些生产厂家进行直播，也有专业直播电商公司。服装生产基地带火直播，也吸引了电商直播培训机构。而且在“交个朋友”落户之前，已经有嗅觉敏锐的服装企业负责人，率先搞起了服装生产+直播带货+直播培训。

从服装生产到线下、线上销售再到线上卖课，围绕服装的链条越伸越长。

做好产业链招商这篇文章，即通过建链、补链、强链等方式，实践招商引资理念。

建链即找准园区重点发展的产业方向并引进相关产业链中具有核心地位的龙头企业；补链是在园区已有产业基础上，在产业链某个或某几个特定环节上，围绕现有产业链条的缺失环节，从纵向产业链的角度进行补充式招商；强链主要通过寻找产业链条中缺失的高附加值环节，从科技、金融、信息化提升以及品牌引领入手，加强研发设计、品牌营销、金融、物流、信息等产业综合配套服务，打造全产业链，形成产业核心竞争力。

概念好理解，但落到实处可谓“路漫漫其修远兮”，需要我们清楚自己的产业基础，洞悉行业上下延展趋势，发挥好想象空间，使产业价值链从单纯的生产制造向利润更高的两端延伸，从而提高产业链的平均利润率。

从服装生产可以到卖课，挖掘到位，形成虚实经济结合、带动力强劲的新动能。

协同视线

“联合办”共谋“一盘棋”

近日，由北京市、天津市、河北省联合组建的京津冀协同发展联合工作办公室在北京正式揭牌成立，其主要职责是聚焦跨区域、跨领域重点事项，推动落实三省市层面协同机制确定的工作任务，协调督促各专题工作组具体任务落地实施。京津冀联合办成立后，三方工作人员将实现集中办公，相互联系更紧密、沟通合作更顺畅，为京津冀协同发展不断迈上新台阶作出更大贡献。

据《人民日报》

京津冀农业协同创新359项

在近日举行的京津冀农业科技协同创新大会上，发布成立以来的创新成果359项，包括新产品65件、新品种131个、新技术163项。其中，河北省农林科学院发布创新成果159项，包括新产品18件、新品种86个、新技术55项。

2016年，北京市农林科学院、天津市农业科学院、河北省农林科学院共同发起，联合京津冀农业科研院所、高等院校、涉农企业等23家成员单位成立京津冀农业科技创新联盟。该联盟是京津冀农业科技创新的核心平台，致力于为三地实现农业农村现代化和乡村振兴提供科技支撑，2019年成为农业农村部认定的首批国家农业科技创新联盟，目前成员单位近80家。

据《河北日报》

三地打造政务服务便民热线协同体系

近日，由北京市市民热线服务中心和清华大学数据治理研究中心共同主办的第四届大数据与首都治理论坛在清华大学举行。论坛上，京津冀三地政务服务部门共同签署了《推动京津冀相关城市政务服务便民热线协同发展框架协议》，提出京津冀三地将围绕诉求互转、数据共享、风险预警、异城同标、学习研究5方面进行深入协同联动，建立既具有创新性又切实可行的长效协同发展机制，共同打造协调有力、多方联动、方便公众的京津冀政务服务便民热线协同体系，营造走在全国最前列的营商环境，为京津冀协同发展迈向新阶段提供更加有力的支撑。

据《河北日报》

丁点如：不辞长作沧州人

本报记者 宁美红 本报通讯员 史飞飞 张凌

变身学生培养自己做主播

7月15日下午，丁点如早早来到明珠电商孵化产业园，和他一起来的还有许多明珠商贸城的商户。

“这是‘交个朋友’电商学苑落户产业园后的首次开讲，一定干货满满。”对于这个国内头部直播电商企业的到来，丁点如很是激动。

拿起笔和本，丁点如聚精会神地听着，不时记下重点，一节课下来，感觉收获颇多。“像是回到了学生时代。”丁点如说。

丁点如也乐于变成“学生”。在他看来，在这个知识快速更迭的时代，持续学习是最重要的能力。

2016年，由于北京非首都功能疏解，丁点如从北京大红门来到沧州明珠商贸城，并签下B座一个档口。2019年下半年，丁点如开始接触直播带货，从培养自己做主播开始。

丁点如并不怵头对着手机讲话。在档口内，他架起直播架，侃侃而谈。“做女装这么多年，服装的材质、版型几乎都了如指掌。”但说得流畅不一定能引流变现。丁点如开始思考，要想做好电商，并不是能说、会说这么简单。

有了问题，就去解决。对于一个已经走出校园的人来说，知识付费或许是快速提升的捷径，丁点如同样舍得投资。然而，市面上的培训良莠不齐，让丁点如走了不少弯路。“有一次，我花了2万元买了一组课程，付费后，竟只是甩了几个链接过来。”这让丁点如哭笑不得。

2020年，明珠电商孵化产业园成立，像迷雾中的一束光，摸索前进的丁点如一下子找到了前进的方向。

每个月，电商孵化产业园都会开办相关课程，给商户们传播最新的资讯和知识。“平台一直在优化，可能上个月的玩法在这个月就行不通了。如果没有这些讯息，就会浪费很多精力和资金。”丁点如回忆道，“一次课程，讲到了视频引流。就是在直播前，制作相关产品的视频进行投放推送。这样通过看视频进入直播间的用户，匹配更加精准，成交比例也更高。课程后，我们马上转变了投放形式，果然产出比更高了，原创的一条短视频就卖出了4万件产品。”

紧跟时代转型中高端

最开始直播时，丁点如多是带着探路和“玩”的心态，一天三五十个粉丝就很开心。慢慢地，有一二百个粉丝也觉得不满足。为了提升直播间人气，丁点如开始各种“寻医问药”。他在网上看到对着镜子练习避免冷场的方法，自顾自地在家中练习起来。

成功需要努力，同样也需要机遇。丁点如认为，落户沧州，也是机遇中的一部分。

疏解政策发布后，丁点如开始寻找新的置业之地。他走过石家庄、天津、杭州、广州等地，最终选择来到沧州。“当时，到沧州来了10趟，考虑了很多。事实证明，我的选择是对的。”丁点如说，他看中了这里的营商环境。“来沧考察时，就有免费的大巴车来回接送，入驻后，不仅在生意上享受到免除两年租金、一年物业费的政策，在生活上，政府还帮忙协调子女的入学问题，解决了大家的后顾之忧。商铺运转要办理各种证照，政府还有专门对接的工作人员，以前一个多月办不下来的证照，在这儿一天就能办好。”

丁点如的生意在沧州做得风生水起，在直播兴起时，也站到了风口，积累了一批原始粉丝。

“其实，对于‘明珠’建电商孵化基地，刚一听有些惊讶，细想，也在情理之中。‘明珠’要打造的是一个集生产、销售、物流等于一体的服装全产业链条，电商必然是其中的一环。”丁点如直言，电商孵化产业园的建立，无疑是对商户的有效助力。

新商户入驻后，可免费接受专业电商经营培训，减免两年房租及入驻第一年暖气、物业费；多家第三方服务机构可提供专业指导服务；传递、解读国家相关创业、经营优惠政策……一系列举措为入驻商户发展电商保驾护航。丁点如还提到，产业园和物流公司谈好了合作，为商户争取到每单2元的快递费用。“哪怕只少了一毛钱，每年走几十万的单，也是一笔不小的数目。”

经过几年的发展，丁点如已从台前走到幕后，和达人合作成了最主要的直播方式，这样更加经济便利。目前，他正筹划半无人直播，紧跟时代步伐。而在选品上，他已走出低端市场，向中高端转型，在品质和服务上下更多功夫。

在这里找到家的感觉

2019年大年初一，市领导和明珠集团领导来到丁点如家中，“他们看到我家在沧州出生的4个月的孩子时，笑着说‘沧州后继有人了’。”说到这，丁点如还是十分感动。“沧州的领导把我们当家人，感觉很温暖。”丁点如说，那种漂泊感没有了。

丁点如是安徽合肥人，17岁离家求学后，就开始了他乡漂泊。24岁时，通过老乡带老乡的方式，他来到北京，开始打拼事业。多年后，丁点如在北京买了商铺，慢慢站稳脚跟。但这并没有给他带来太多归属感。

潜藏在心底的漂泊无依在搬家时达到了顶峰。而在北京奋斗的12年中，丁点如搬了六七回家。

在人们的传统观念里，有房才有家，丁点如也一样。来到沧州后，他的事业蒸蒸日上，他也在沧州买下一个大平层，老人孩子齐聚一堂，其乐融融。

丁点如说出在沧州安家的原因，“沧州是个比较包容的城市。不会因为我是外地人而坑骗我。比如在菜市场，人们一听我的南方口音，反而还会更加热情。这不是哪个城市都能做到的。”

来沧7年，丁点如更愿说自己是一名新沧州人。他能向外地人推荐哪家羊肠汤最好喝，也能说上几句“揍吗了”这样的沧州土话。同样的，他也见证了沧州的发展。路越修越多，交通更加便利；公园一个接一个崛起，环境越来越好；各系菜馆如雨后春笋，生活配套越来越完善……

沧州又何尝不见证了丁点如的成长。“肯定要在沧州干到退休的。”对于未来，对于在沧州发展，丁点如信心满满。

双城记