

在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下——京津冀协同发展十周年特别报道

瞭望京津冀

「氢」装上阵道路宽

进超

一平方米“粗布”缘何能卖四百元

本报记者 郑进超 摄影 陈雷



当中国一些新能源车企唱响凯歌之时，一些外资企业却打起了退堂鼓。不久前，两家外企先后宣布，退出新能源车领域，多年的造车计划搁浅。

山东省出台政策，对安装ETC套装设备的氢能车辆暂免收取通行费，从而鼓励氢能汽车发展。但国外也有不同声音，特斯拉创始人马斯克诟病氢能车能源转换效率低。

截然不同的两种态度，在一位学者看来，原因在于国情不同，产业结构也不尽相同。

这位学者认为，我国近年来大力发展风电、光伏等新能源，大量的电力除了并网之外，还需找到一个好的出口，而电解水制氢正好可以释放这些能源。不趁势发展电解水制氢产业，是对电力最大的浪费。

目前，各地纷纷鼓励发展新能源产业。政府工作报告提出，要“加快前沿新兴氢能、新材料等产业发展”，着重指出要加快氢能产业的发展。

多个省份也将氢能写入《政府工作报告》，氢能利好政策频频出台，各地对氢能产业持续看好，加速迈入“氢能时代”。目前，国内多家千亿级光伏企业正在纷纷布局电解制氢行业，从光伏向下游发展，形成光伏发电、电解槽、电解制氢产业链条。

在京津冀区域，氢能产业发展迅速，北京氢能供应技术水平与产业化能力全国领先，国际氢能示范区北区已入驻企业近50家，其中包括多家头部企业；邯郸打造氢能创新中心和氢能装备制造基地……

沧州发展氢能具备产业基础。一些石化企业将在生产过程产生的副产品氢充分利用起来，有的开发区则引进一些氢能项目。

在学者看来，沧州具备了电解水制氢发展的条件。产业链上游，有大片盐碱滩发展光伏和风能发电，可提供充足的电力能源；在中游，高新区天瑞星公司计划生产电解槽，工苑公司研发生产隔膜，这是电解水制氢的主要装置；下游有一批化工企业，产生了大量用氢需求。关键是，政府大力推动产业发展，积极引进上下游相关企业，产业发展的凝聚力、向心力正在形成。

协同视线

河间与北京电商签订协议 共同推动汽车配件“出海”

本报讯（南楠 进超）3月4日，国联股份董事、高级副总裁、北京涂多多电子商务股份有限公司CEO刘斋率队到河间市交流考察，就产业融合科技平台项目和汽车配件产业链跨境出海项目进行深入洽谈。河间市科工商局与北京涂多多电子商务股份有限公司签订了汽车配件产业链跨境出海合作框架协议。

双方计划将河间市汽车配件产业链纳入涂多多旗下汽车装备跨境电商平台CNAUTO，并提供线上交易、线下渠道拓展、航运航线服务、海外仓基础设施以及包括但不限于通关、集采、产融、常年展厅等跨境综合服务，推动河间市汽车配件产业链数字化升级，拓展国际市场，提高全球市场占有率和国际影响力。据悉，国联股份涂多多公司已经帮助河间企业签订多笔出口合同订单，并达成2024年第三届阿联酋中国汽车装备展多项合作协议。

河间近年来形成“4+2+2”产业体系，是获国家发改委批准建设的全国第四家、京津冀唯一一家国家再制造产业示范基地。近年来，河间市数字化产业转型升级发展迅速，搭建了“河间市智能制造创新服务平台”，成为河北省第一批可落地运营的县域工业互联网平台。同时，进出口贸易也乘势而上，有进出口实绩的企业198家，其中汽配企业通过贸易公司出口占比在30%左右。

国联股份涂多多是产业数字经济领域的引领者，双方将共同探索“实体+数字+金融”创新商业模式与合作机制，展现“多多”平台的领先优势，广泛探索合作空间，帮助企业降本增效，为实现供应链产业数字化转型和经济可持续发展赋能。

一片直径1米左右、手感似粗布的圆形“布片”，能卖到400元左右。这个“布片”，就是李振环打了多年交道、最新研发成功的亲水型聚苯硫醚纤维隔膜，在电解制氢过程中发挥着不可或缺的作用。

李振环是天津工业大学教授、博士生导师、沧州工苑新型膜材料有限公司法人代表。在位于沧州高新区的沧州市天津工业大学研究院一楼展厅，公司制作了一套电解制氢生产线模型。“这套电解制氢生产线配备的是一个1000立方米的电解槽。我们为客户提供了1000多平方米的聚苯硫醚纤维隔膜，获得了50万元的收益。”李振环说道。

订单纷至沓来。不仅中石化等大型制氢企业前来寻求合作，清华、北大及众多知名高校也采用工苑生产的隔膜。预计今年公司产值将达到2000万元至5000万元的规模。

工苑公司能有今天的发展，很大程度上得益于李振环落户沧州这一决定。2022年左右，国内制氢行业发生了一波大反转，而李振环也因人入驻沧州，事业迎来柳暗花明。

李振环介绍，2020年国家大力发展氢能，各大企业纷纷布局制氢行业，国内逐渐形成投资热潮。开始时，国内企业都倾向于使用复合膜，这种技术在欧美、日本应用普遍，具有气密性好、膜阻低的优点。而李振环从事的聚苯硫醚纤维隔膜则因膜阻高、气密性较差，普遍不被科研界和产业界看好，唱衰的声音比比皆是。

2022年，局面发生反转。在欧美普遍应用的复合隔膜，在国内却不行了。原因在于，国外用的是几十标方的小电解槽，并不适用国内500标方乃至1000标方的大电解槽。复合隔膜开始在国内“降温”。

此后一段时间，应客户要求，李振环带领着博士研究生们开发出了高致密、亲水型低膜阻隔膜，达到了复合隔膜的绝大部分性能，并可以媲美外资企业。从2022年至今，经过一年半的市场验证，亲水

性聚苯硫醚纤维隔膜迅速抢占市场，占据了国内碱性电解槽制氢90%以上的份额。

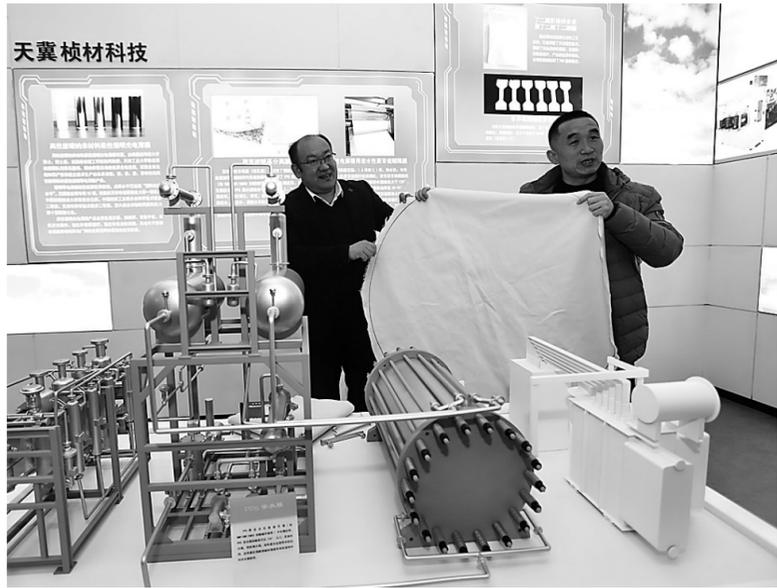
“沧州是我的福地，不仅技术在这里实现转化，而且公司订单明显增加了。”李振环说，沧州给了他很多惊喜，高新区不仅提供了研发场地，还把17号楼给他们使用，5年内免收租金，厂房面积是在天津时的4倍，并且为他们提供了充足的产业转化基金……

在来沧州之前，苏州、无锡、常州等地纷纷向李振环团队抛来橄榄枝，浙江的一个老朋友也一直拉着他去衢州发展。恰好此时，李振环租用的厂房到期。何去何从？正在犹豫不决时，沧州高新区招商部门多次登门拜访。李振环了解到，沧州有良好的产业基础；天津工业大学和沧州合作建设研究院，搭建起产业孵化的平台；高新区规划建设中国膜谷，未来将吸引更多同行；沧州地理位置优越，通勤只需一个小时；用工相对便宜……李振环最终决定来沧州发展。

在公司试营业这段时间，李振环对高新区的营商环境称赞有加：“高新区领导主动为我们牵线搭桥，和区内企业天瑞星公司达成了合作意向，天瑞星公司计划生产电解槽，我们可提供隔膜；企业安装设备时，要改变厂房格局，高新区领导主动帮我们协调。”李振环说，做研发和经营企业不同，经营企业需要考虑到产品升级、生产、销售、服务等方方面面。过去，他一直想要快速发展，但每次都遇到很多问题，来到高新区后，这里的服务让一些难题迎刃而解。

在沧州，李振环对未来发展前景更添信心。他看中的不仅是当前的一些优惠政策，更是未来巨大的产业前景。“河北支持氢能发展的力度很大，沧州发展氢能的‘势’正在形成。沧州有大化工，有充足的风电，政府大力吸引上下游相关企业，目前具备电解槽、隔膜、风电等上下游产业链项目，有望形成大产业，企业的订单增加将水到渠成！”

对隔膜进行整理 “小”隔膜在制氢中发挥大作用



“沧州让我很温暖”

本报记者 宁美红 本报通讯员 祖天林

从北京公司科研部研发项目负责人到沧州公司主抓技术管理，杨结合的个人职业生涯因北京斯利安药业公司来沧而迎来了新的机遇和挑战。新的工作环境，新的工作内容，杨结合的感觉是“来对了”——

机遇

和杨结合采访时间有些难。

3月11日，星期六，杨结合一早就来到了公司车间，安排好工作后，才抽出一些时间。

杨结合是北京斯利安药业有限公司沧州分公司的管理人员，主抓技术工艺。2023年1月，杨结合来到沧州分公司任职，在此之前，他是北京斯利安药业有限公司北京公司研发部的项目负责人。

京津冀协同发展战略实施以来，北京制定了产业疏解目录，其中要求化学原料药生产企业在2017年底前退出北京。

沧州敏锐地捕捉到了这个机遇。经原国家食药监局批准，北京·沧州渤海新区生物医药产业园成为全国唯一一个实行异地监管政策的医药园区。政策规定，北京药企依然保留“北京身份”，实现了“企业在河北、监管属北京”，沧州生产出了“北京药”。

异地监管在全国开了先河，打破了阻碍药企外迁的政策壁垒。包括北京斯利安在内的北京药企打消顾虑，纷纷来沧州寻找发展新空间。

2018年，斯利安沧州分公司建成投产，目前，已有10个产品从北京转移到沧州生产，此外还有7个产品正在转移之

中。“沧州分公司现在3条生产线满负荷生产，4种原材料正准备出口到欧洲国家！”杨结合兴奋地介绍道。

北京斯利安药业有限公司抓住了京津冀协同发展的重大机遇，为企业找到了最优去处。落地沧州，也为杨结合的职业生涯带来了机遇。

挑战

由于区位等因素影响，斯利安沧州分公司面临着人才不足的困境。去年，响应公司号召，48岁的杨结合从北京来到沧州，从一名专注产品顶层设计的高级研究员转型成为一名负责技术的管理人员。对于杨结合来说，这样的转变既是机遇又是挑战。

挑战来源于工作内容的变化。来到沧州后，杨结合擅长的科研与生产结合得更加紧密，涵盖了为生产服务的数据整理以及效益细化分析。“以前，工作重点在开拓研发思路，现在的工作内容更精细，更接地气了。”与此同时，杨结合还要发挥“传帮带”的作用，为企业培养“人才梯队”。杨结合坦言：“工作比以前更杂了，统筹、协调类的工作更多了，对自己锻炼挺大的。”他还说，在管理上，自己还是个新手，公司常组织培训，也让自己得到了快速成长。

这一年来，杨结合以身作

则，公司在工艺优化、降本增效上取得了一定成果。因为工作忙，杨结合常常主动加班，一个月才回一次家。

到了不惑之年，一些人选择按部就班，杨结合却不以为然。“还是想做一些有挑战的事儿。”只是，双城生活确实会对家庭有所亏欠，“对家人的陪伴少了。”杨结合说。但他又安慰自己：“不过，这里离家也不算远，开车也就2个半小时到3个小时，就算有什么急事也能随时赶回去。”

温暖

杨结合最开始与沧州打交道是在2019年。他作为项目转移负责人，每有项目转移，他就需要在沧州停留两个月，直至他来到沧州分公司正式任职前，他已负责转移了3个项目。对于沧州的印象也在频繁的接触中愈加清晰。

“这里的服务业很到位，给我们提供了诸多便利。当地对于入驻产业园的企业，从项目签约到开工建设再到建成投产，提供全程跟踪服务，大幅节约企业手续办理的时间和财力成本。也因此，我们的新厂房仅用19个月的时间就竣工投产。”杨结合说。

来沧州开展工作后，杨结合对沧州的营商环境有了更深更具体的感受。

“当地很用心地在为企业做服务，尤其在安全生产和环保

方面，经常组织线上会议，或者组织专家线下问诊，为企业发展提出建议。”杨结合说，“园区内还有南开大学——沧州渤海新区绿色化工研究院，他们拥有先进的检测设备，或许以后我们会合作。”

杨结合非常认可“人人都是营商环境”的理念，在他看来，沧州人实在、淳朴、勤奋，是这座城市最好的形象代言。

“我初来乍到，在人员管理上是短板，公司中又大多是沧州本地的同事，但是工作上他们非常配合，一些年轻人特别能吃苦耐劳，有时候工作时间长，也不抱怨。”杨结合说，让他备受感动的是，工作之余这群小伙伴对他的友好态度。“工作上大家都克服困难支持我的调度，下了班还常请我一起吃饭，让我觉得特别感动，虽然来的时间短，但融入得很快。”

杨结合还透露，其实，早在2019年初到沧州时，就感受到了当地人的踏实可靠，这也是让他下定决心来沧州的因素之一。在沧州工作生活一年，杨结合感叹：“沧州让我感到温暖，我来对了！”

