

瞭望京津冀

作为古代兵家必争之地的河南许昌，如今在商场上再次广为人知。今年春节期间，河南省最火的旅游景点不是那些名胜古迹，而是许昌的胖东来超市。据说平均每天有35万外地游客慕名而来，80%的商品被抢购一空。许昌的一些旅行社甚至还推出了“胖东来一日游”旅行团，专门接外地游客来购物。不出河南的胖东来，口碑飞出河南，传遍大江南北。

「胖东来」获客的启示

进超

一个超市带火一个城市，归根结底在于服务。胖东来始终秉持以顾客为核心的经营理念，致力提供优质的商品与服务。精心打造舒适便捷的购物环境，让消费者在购物过程中感受到关怀与尊重。这种以人为本的理念，使其在竞争白热化的市场中脱颖而出。而员工带薪休假、福利待遇好等，更通过互联网发酵，越传越远。

服务能赢得顾客。京津冀协同发展，河北面对短途游蓬勃发展的态势，适时开展“这么近，那么美，周末到河北”品牌宣传，吸引京津冀游客。除了欣赏独特的自然风景、文化遗存、风土人情，服务也是加分项。有的地方开发小程序，游客可查看旅游攻略，有的地方开通旅游专线，游客可乘坐公交车直达景区……

服务能温暖客商。标准地模式让客商拿地即开工；项目包联、全程代办等服务帮助客商尽早开工……优质服务感动客商，他们主动担当招商的代言人。

互联网时代，很多东西如果没有足够的积淀，即使红火一时也终成昙花一现。

俯下身子，专注做好服务是根本。在服务项目发展上，从项目审批到项目竣工，挂图作战，倒排工期，制定好流程，并且不断优化。除此之外，各地纷纷创新服务举措。肃宁在服务雄安新区项目上召开200多次现场办公会，第一时间解决企业遇到的建设难题；高新区推出办事指南二维码；开发区部门人员主动深入企业讲解办事流程……

服务没有最优，只有更优。在一定程度上，服务就是生产力。良好的营商环境离不开优质的服务。服务能感动客商，温暖一座城。

协同视线

北京发出京津冀首张外资主体资格证明互认营业执照 一次认证 三地通用

据新华社北京4月23日电 北京市市场监管局23日发布消息称，北京近日发出京津冀三地市场监管部门建立互认机制后的首张外资主体资格证明互认营业执照。据介绍，当前，在京津冀任一市场监管登记机关设立外商投资企业的外国投资者，已完成外国投资者主体资格证明核验的，该外国投资者再向其他两地投资的，只要提供由已设企业登记机关档案部门出具的有效期内加盖档案证明章的主体资格证明复印件，就能实现“一次认证，三地通用”。自京津冀协同发展战略实施以来，京津冀三地市场监管部门已逐步建立起稳固长效的合作机制。特别是近年来，三地市场监管部门共同签署了《进一步加强京津冀三地企业登记注册工作协作备忘录》，从统一规范企业登记服务、推动京津冀认证数据共享互认、持续推进企业退出便利化改革等三个方面，支持三地适用更多文件互互互认，深化协同发展。

港城产业园区：发出首张银行代办营业执照

本报讯（诗启 雅丽 进超）“没想到在银行就能直接办理营业执照”。近日，沧州汉城管业有限公司员工，在中国农业银行沧州渤海新区支行顺利拿到了企业营业执照。这是港城产业园区首张全流程由银行网点代办的营业执照，也是首张“跨区域通办”营业执照。港城产业园区行政审批分局依托“政银合作”银行网点直达末梢优势，形成便捷高效的“跨区域通办”网络体系，深化“数据共享、远程审批、异地出证”服务模式，拓展企业开办就近代办新路径，有效解决群众异地办事“往返跑”问题。港城产业园区行政审批分局主动对接服务雄安新区、京津冀协同发展，持续丰富“跨区域通办”事项、拓展“跨区域通办”深度，为企业和群众提供形式多样、快速便捷的服务，进一步优化营商环境，助力高质量发展。

代管代建、原料集采……沧东经济开发区贴心服务

让雄安企业在这里更省心

本报记者 郑进超 本报通讯员 马天华 于丽欣

下料、挤压成型，车间内一根根白色PVC管道走下生产线，厂区内几辆卡车正在装货……近日，在沧东经济开发区雄安沧东新材料产业园，河北中塑管道科技有限责任公司内，一派繁忙的生产景象。

来自雄安新区的中塑公司，以前主攻房地产市场，去年新厂投产以来，增加了产品种类，生产给排水、电力、通讯类管道，实现了多点开花。同时，公司加大研发力度，在材料配比上下功夫，管材轻量化研发取得突破，在保证承压能力不变的情况下，管道厚度可从2.78毫米降到2.23毫米。

公司总经理杨占川介绍，这项技术可以为公司节省10%的材料，既提升了市场竞争力，也让产品运输方便、安装快捷。公司今后要继续在轻量化上进行摸索，设备升级、工艺改进也会同步跟上。

杨占川感慨地说，来到沧东感觉就像到了家一样，不仅政策好、园区扶持力度大，甚至比原来干得更省心。公司从开工建设到竣工验收，工程质量、造价等各方面基本不用自己操心，甚至经营中的安全、环保各方面都由园区代办，自己可以将更多精力放在生产上。

作为雄安沧东新材料产业园的建设方，中科信达产业园发展有限公司总经理孙建芳介绍，雄安新区成立后，雄县的电线电缆、管道、塑料包装三大传统行业开始逐步外迁。中科信达公司经过多方考察，看到沧东经济开发区不仅营商环境良好，而且地理位置优越，周边物流也很完善，中科信达选择了沧东。公司对接雄县管道协会，将20多家管道企业引进沧东经济开发区，并建设了雄安沧东新材料产业园，承接上下游企业，致力于打造新材料管材产业集群。

园区提供代建代管服务，全权负责为入驻企业办理入园手续，包括工商注册、项目立项等前期工作，服务内容涵盖了从项目规划到建设，再到验收的整个过程。

不仅如此，在企业运营过程中，园区还为企业提供一站式服务，让企业专注于自身发展。包括为企业对接外部事务，不定期组织银企对接、人力资源招聘等活动，帮助企业解决融资、人才问题。

目前，雄安沧东新材料产业园一、二期项目已经建设完成，其中，一期入驻企业19家，二期入驻8家，已有7家企业投产。

眼下，产业园正紧锣密鼓地规划三期建设，引进更多的产业上下游企业，包括着色剂、包装、膜类企业。孙建芳表示，三期规划的目的是进一步形成产业集群效应，降低企业经营成本。

来到沧州后，部分企业开始享受到了抱团发展的便利。中塑公司和黄骅的一家化工企业对接，1吨材料可优惠30元。

杨占川表示，企业原材料大部分来自内蒙古和南方，企业单独去进料，不如大家聚在一起去拿，价格或付款期限会享受到更多优惠，也希望园区牵头带领企业进行集采。

目前，中科信达公司正针对管道上下游企业开展密集招商。在孙建芳看来，只有把管道产业集群做大，才能在全国打响名号。他们的目标是把产业园做成一个平台，聚拢更多的上下游企业，让客户在这里实现一站式采购，不断降低企业的经营成本，并在此基础上发展会展经济，把产业做大做强。



产业园区一家企业车间内，员工正在调试生产参数 摄影 陈雷



园区负责人介绍产品



企业员工整理管材

把30年研发经验带到沧州

本报记者 宁美红

发挥更多能量

看着眼前自己的一张照片，覃军轻叹一声：“老了，老了！”随即又翻出手机相册中年轻的自己。那会儿，覃军不到30岁，满脸的胶原蛋白，头发浓密，很是精神。

这张年轻的照片是覃军在飞利浦公司上班时拍的，后来，他又跳槽到了三大汽车光源公司中的德国西门子旗下的欧司朗，如今，他在另外一家公司——来福照明供职。光阴似箭，那个刚入行的23岁小伙子已成长为公司研发部部长，30年的行业时光在他的身上留下了印记。

好在，覃军对现在的工作生活很满意。2020年底，来福照明公司从雄安新区迁来献县。到献县后的第一年，覃军在这座北方小城买了房，他认为这里安静宜居，自己很喜欢。

“在一个地方呆上十几年后，一个人在公司发挥的作用就会越来越小，同时，相关的新项目越来越少，发挥能量的空间也越来越小。”从欧司朗来到来福照明，除了高薪“诱惑”，覃军更想到一个崭新的舞台，发挥自己的作用。

来福照明以信号灯技术见长，相比之下，前大灯相关技术有所欠缺，覃军则是在前大灯领域深耕30余年的专家。双方碰面，一拍即合。

2015年，入职来福照明后，覃军从改善产品性能着手，解决了十几项困扰公司多年的问题，其中，仅H1产品中用国产铝箱代替进口铝箱这一项，就为公司每年节约了40万元的成本。

去年，应客户需求，在覃军的指导下，来福照明成功研制出了H16卤素灯，这款产品填补了国内空白。相比欧司朗公司1800小时寿命的卤素灯，来福照明研发的这

款产品寿命能达到2000小时，且灯身不会发黑。

“市场需求不断刷新，多些技能储备，就能为公司多留一条路。”覃军说。他还提到，去年4月为比亚迪送样的HB3高寿命灯，年底就用到了其海鸥款汽车上，每月为公司带来3至4万套的销量。

“创新是产业发展的动力，来到这里，我就得担起这份责任。研发，一刻也不能停。”覃军认真地说。

创新另辟蹊径

覃军习惯晚上思考。这是多年工作养成的习惯。

他不熬夜，每天晚上10点左右就上床睡觉，然后放任自己的思想遨游。遇到想不通的问题，覃军也不会失眠，第二天转向同行求助。有时候，他也会打电话和儿子交流，“不专业反而会突破框架，提供新的思路。”

H1产品采用玻璃与铝箱封装

的工艺，然而在封装过程中，时常出现铝箱被玻璃壳压裂、压碎等问题，影响灯的通电功能。进口铝箱通过加入某种稀有金属解决问题，费用却居高不下。

如何降本增效，覃军几经思考后，选择另辟蹊径——在玻璃壳上找突破。覃军观察到，玻璃壳在烧制后，并不具备对称性，这是铝箱被压裂的根源所在。他又发现，在烧制过程中，火头孔分布不均匀，适合圆形玻璃壳加热，而H1产品属于扁形玻璃壳，因此，玻璃壳受温不均，导致难以保持对称性。有了方向后，覃军把火头设计成多边形，补偿扁玻璃壳受温不均匀的问题，保证了其对称性。由此，来福照明生产出的国产铝箱仅是进口铝箱费用的二十分之一。

作为公司的研发部长，诸如这样的产品性能改善并不少见。创新是企业发展的生命，覃军肩上的担子并不轻，他却表示没有什么压力。“问题的解决出路无非就是那几种，如何在更短的时间内选择正确的思路并贯彻执行，需要多年的经验背书，我想，我有这方面的优势。”覃军很自信，而当想法步入穷境时，他也不担心。“只要是其他公司能研发出来的，我们也能。”覃军淡定地说。

保有单纯赤诚

覃军是个好老师，这显而易见的。

讲到专业知识，他习惯地拿起手中的笔，认真在纸上涂涂画画，试图向身边的非专业人士讲明白，一遍又一遍，也不恼。讲到难点时，他会突然走到对方身边，聊到兴奋处，则会不自觉地抖腿。

“他平时就这样，非常认真。”看到这些，技术工部主任刘慧荣倒是见怪不怪。“除了日常研发，

