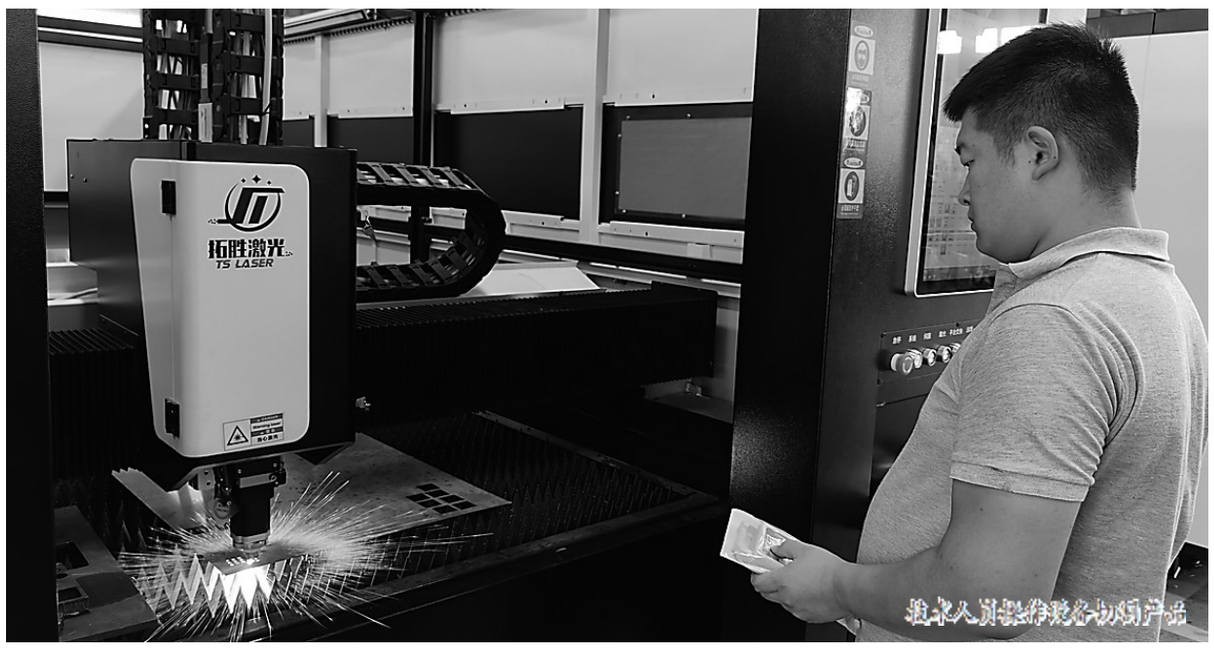
引才留才用才、突破技术瓶颈……“沧州拓胜”和“沧州卡菲尔”两家制造企业——

到国际市场去分“蛋糕”

本报记者 郑进超

传统制造企业从零配件生产跨越到整机或成品生产，实现“从0到1”的突破，须跨过技术这个门槛。沧州拓胜激光机械设备制造有限公司从外部引进人才，突破技术瓶颈，从钣金加工转型生产激光切割机，并将产品卖到国外。沧州卡菲尔汽车部件有限公司转型生产卡钳，产品涉及1000多个车型，接到了全球最大的卡钳采购商订单。能到国际市场分一块“蛋糕”，源于他们眼光的独到和技术上的精进。



技术人员操作设备切割产品

激光切割机畅销京津冀

近日，在位于沧州经济开发区的沧州拓胜激光机械设备制造有限公司（以下简称拓胜激光公司），技术人员在一台激光切割机操作平台上用鼠标画好图，操作设备进行切割。一片火花闪耀后，激光切割机在一块几毫米厚的铁板上切割出两排圆孔。

拓胜激光公司负责人介绍，公司生产的激光切割机具有快、准、稳的优势。激光切割机可以替代冲床、等离子火焰切割机，不仅切割速度快，而且切割精度高。在切割薄板时，激光切割机的误差不超过0.05毫米；切割几十毫米的厚板时，切割精度控制在0.1毫米以内。相对于数控冲床，使用激光切割机省去了开模这一环节，生产中只要利用操作系统画好图，激光切割机就能切出相应的形状。更方便的是，工作人员可先在电脑上画好图并保存到优盘，激光切割机系统通过读取优盘数据，进行精准切割。

这位负责人介绍，公司生产的激光切割机性能稳定，加工的产品表面光滑无毛刺，且能最大程度利用材料，减少浪费，为客户节约成本。

随着技术积累，拓胜激光公司已能够生产1500瓦至6万瓦功率的激光切割机，切割加工对象包括圆管、方管、角铁、工字钢等，公司年销售额增长到几千万元。

拓胜激光公司2019年进入激光切割机生产领域，经过几年的发展，公司在京津冀市场积累了良好口碑。沧州经济开发区内的一家企业，从拓胜激光公司一次购进了多台激光切割机。天津的光伏支架制造企业和一些汽车配件生产企业，纷纷来拓胜激光公司选购设备。天津的一家制造企业原来用的是其他品牌激光切割机，通过他人介绍来到拓胜激光公司。拓胜激光公司工作人员根据客户需求，向他们推荐了3卡盘激光切割机。

如今，在开拓京津冀市场的同时，拓胜激光公司还取得了自营进出口权，将产品销往印度、土耳其等国家。

卡钳国际订单纷至沓来

参加国际展会、赴国外谈合同，今年以来，位于黄骅经济开发区的沧州卡菲尔汽车部件有限公司（以下简称卡菲尔公司）的销售负责人常常是“飘”在国外。就在不久前，卡菲尔公司接到一笔价值8000万元的卡钳产品的国际订单。随着国际订单增加，加班加点赶订单已成为公司的常态。

卡菲尔公司多年来从事刹车片附件的生产，能够生产3000多个车型的刹车片附件。公司正式生产卡钳才一年多的时间，却已赢得了很多欧美客户的信赖。

卡菲尔公司的销售负责人认为，这得益于公司在前几年一门心思搞研发设计，开发的卡钳产品涉及1000多个车型。设计能力的厚积薄发，让公司在开拓国际市场时更有优势。

今年上半年，卡菲尔公司接到全球最大的卡钳采购商美国BBB公司订单。

以往，接到国际订单，卡菲尔公司会按照客户提供的样品进行性能解析，全面了解产品的材料构成、结构设计等要求，并采集数据信息，掌握具体的生产参数、尺寸精度。一般情况下，卡菲尔公司会严格按照客商的要求来生产。

但对于BBB公司订单，卡菲尔公司的技术部门负责人提出了不同见解。他认为订单中卡钳的结构设计已经落伍，并结合新的生产工艺提出了更加新颖的结构设计方案，并发给客户。BBB公司通过数据分析和产品测试，对卡菲尔公司提出的新设计方案十分认可。

从普通机床到数控冲床，再到数控加工中心，随着设备的升级，卡菲尔公司的产品也从刹车片附件升级到价值更高的卡钳。而让人信服的设计能力，则让卡菲尔公司的卡钳畅销国际市场。

从0到1的突破

技术人员正在调试设备

拓胜激光公司和卡菲尔公司身处不同的行业、不同的区域，却在转型升级上有着相似之处。

2019年之前，拓胜激光公司的负责人从事的是钣金加工。2016年，他开始接触激光切割机。这种新型设备的加工效率令他印象深刻。

这位负责人介绍，公司起步时做钣金加工，为提高生产效率而购进了几台激光切割机。其中，500瓦功率的激光切割机售价50多万元，3000瓦功率的激光切割机售价高达120万元。

看到了激光切割机的市场前景，他萌生了自己开发这种设备的想法。

隔行如隔山。这位负责人从湖北请来几位工程师一起进行研发。从功率最小的500瓦的设备开始做起，逐渐发展到1500瓦、3000瓦，到如今的6万瓦的大功率设备。作为设备集成商，拓胜激光公司从市场上采购系统、激光器、伺服电机等核心部件，依靠自己在机械设计方面的能力，在生产标准设备之外，还可根据客户需求提供量身定制服务。

公司的一位设计人员介绍，针对大功率激光切割机，他们对床身进行了结构改进，使其能承受较大重量。同时，为防止大功率切割机工作产生的热量伤及床身，他们还在必要的部分加装了防火砖。

公司负责人介绍，目前他们正在研发自动化激光切割机。自动化激光切割机可以实现自动上料，1台自动化激光切割机可以干原来3台设备的活儿，为客户进一步节约了人工成本。

卡菲尔公司从南方引进设计方面的青年团队，并在南方设立办事处，及时掌握行业前沿信息，开发出市场领先的产品。

携手十年 话协同

从初来乍到到扎根落户，从“天南海北人”到“沧州人”，他们说——

在沧州有干头更有奔头

本报记者 宁美红

在京津冀协同发展战略深入推进的背景下，众多的科技研发人员来到沧州，在这片土地扎下根，结出累累的“科技果”，也实现了自己的人生价值。

顺应趋势 来沧发展

在位于河间经济开发区的京津冀再制造产业技术研究院，技术服务部的技术人员王瑞英近来一直忙着为企业普及质量管理知识。入职研究院6年来，她一直从事质量管理培训工作，不但自己得到了成长，还帮助众多企业填补了质量管理方面的空白，虽然忙碌却乐此不疲。

王瑞英上大学时学的是质量工程管理专业，毕业后，她选择去天津寻一份理想的工作。

2018年，经过多年打拼，王瑞英从天津来到沧州。这个改变源于京津冀再制造产业技术研究院在河间成立。

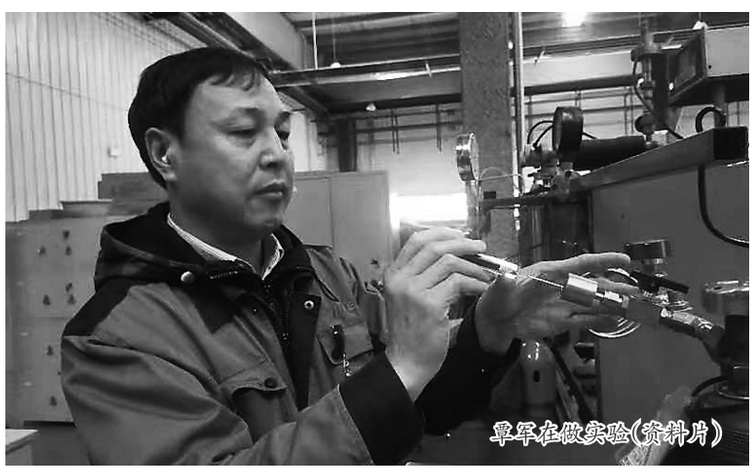
河间再制造产业发展历史长，以汽车零部件和石油钻采装备再制造为主，曾一度存在发展方式粗放的问题。为此，河间市抢抓京津冀协同发展机遇，从国内一流院校引进4位博士、7位硕士，由他们牵头成立京津冀再制造产业技术研究院。

在同一时期，王瑞英也走到了职业生涯的岔路口。由于家庭的原因，王瑞英觉得工作越发力不从心。正不知作何选择时，京津冀再制造产业技术研究院的成立让王瑞英坚定了来沧州的想法。

与王瑞英不同，来福汽车照明集团沧州有限公司研发部长覃军是随着企业来到沧州的。

2020年底，来福照明公司从雄安新区迁到献县，覃军作为公司研发部门负责人，事业也随着企业发展蒸蒸日上。

原籍湖北荆州的覃军在献县买了房，决定在这里定居。他喜欢这里的气候和安静宜居的生活环境。


覃军在做实验（资料片）

进入事业新阶段

多年前，山东人杨炳栋看中了黄骅港的潜力，主动选择到这里工作，并在这里成家立业。随着京津冀协同发展战略深入推进，黄骅港在经济发展中的作用愈发重要。如今，已成为黄骅港引航站高级引航员的杨炳栋，迎来了事业发展的高峰期。

去年，沧州成功举办了2023年中国航海日活动周暨2023年中国航海学术年会。此次航海日活动周，举办活动数量和参加人数均为历届之最，为沧州带来了高水平对外开放、持续提升影响力和知名度的宝贵机遇。杨炳栋作为活动的主要组织者，直接参与了很多活动的策划。

“以前，我参加过几届活动周，是以参与者的身份。在沧州举办的活动周上，我成为一名组织者，通过自己和团队的努力，把活动办得更加丰富多彩。”杨炳栋说。

通过策划活动，杨炳栋同样收获了很多。

他参与了航运强国峰会选题策划、航海科技博览内容选择、论文评审、竞赛题目命题等工作，还负责了各论坛、各种活动的协作以及各方面参会人员的协调沟通，常常忙到深夜。“我提前半年就收到了活动周举办通知，那半年的时间，我常往返北京沧州两地。工作很累，但我也学到了很多东西。”杨炳栋说。

个人的发展离不开大环境的支持。王瑞英在沧州开启了事业的新起点。

王瑞英喜欢琢磨新事物、接受新观点。她坦言，通过在京津冀再制造产业技术研究院的工作，自己收获了成就感和快乐。由于再制造产业的一些标准还处于模糊阶段，要为企业提供更专业的服务，就必须持续学习。“行业在发展，我们也不能停下来，这种一直充实自己的感觉真好。”

如今，王瑞英已经成长为研究院中的技术骨干。

在沧州“扎根”

去年，应客户要求，覃军带着来福照明的研发团队，成功研制出了H16卤素灯，填补了国内空白。相比行业内知名企业欧司朗公司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，在整个行业里遥遥领先。通过努力，覃军和研发团队为公司迅速发展再立新功。

覃军在献县的住房临河，打开窗户，就能看到水波荡漾。每当这时，覃军便觉得十分惬意、幸福。

来献县3年，覃军已驾车游览了沧州的多个县（市、区）。像是已经在这里生活了很久一样，他甚至能像导游一样讲解单桥的历史。

“这里生活舒适，很适合我。”不知不觉间，覃军与这座小县城产生了情感共鸣。

王瑞英服务的大多是中小型再制造企业。通过走访，她发现这些企业普遍存在观念滞后、管理落后的问题。“许多管理者大事小事一起抓，导致自己疲惫不堪，但生产效果却不尽如人意。”

于是，她从根本的管理原则入手，帮助企业搭建生产管理框架、制定作业指导书，让生产管理的流程一目了然。“让我印象深刻的是，我们服务了一家企业小半年，企业负责人非常感激，合作结束后还常给我发信息进行沟通。”王瑞英说。

工作有干头，生活有奔头，来到沧州，王瑞英过得充实而快乐。

双城记

瞭望京津冀

借『绿』生『金』

进超

最近，国产电解槽畅销欧美市场。在低碳经济发展的背景下，氢能产业乘势而上，而作为电解制氢重要设备的电解槽，面临的市场需求也水涨船高。一些企业因为生产的电解槽质量好价格优而倍受市场青睐。

“双碳”经济为企业发展提供契机，企业想要获得“双碳”经济发展的红利，必须通过技术创新适应新的发展趋势，提高企业“含绿量”，降低“含碳量”，从而提升企业“含金量”。

沧州工苑新型膜材料有限公司研发的亲水型聚苯硫醚纤维隔膜，是电解槽中的重要组成部分，在国内碱性电解槽制氢市场的份额越来越大。其中的秘诀就在于公司经过多年的自主研发，拥有了核心技术。

前几年，国内电解制氢企业喜欢用国外流行的复合膜，但这种膜因为与国内的大型电解槽不适配而出现水土不服。工苑新型膜材料有限公司经过多年技术攻关，进一步研发出了高致密、亲水型低膜阻产品，克服了初代产品膜阻高、气密性差的缺点，产品性能可媲美国外同类产品，因更适合大型电解槽而广受欢迎。如今，企业的合作伙伴有大型央企，也有众多高校，年产值也在不断增长。

这项新技术，一头牵着企业的“含金量”，另一头连着生态环境需要的“含绿量”。

氢能产业作为新兴产业，对技术的要求有目共睹，对“双碳”经济发展的贡献更为直观。而在一些传统产业，技术进步同样与“双碳”经济发展密切相关。

泊头一家生产汽车模具的企业，以往为客户生产模具时，采用传统的铸造方法，既耗费电能，又浪费时间。当客户生产一款新车时，需要在短时间内完成车身试验，而传统的方法显然难以达到客户要求。这家企业与天津一所高校合作研发出新型高分子材料，用其制作汽车模具，不仅大幅缩短了生产用时，也降低了生产耗能。

不同的企业，技术创新的路径不尽相同。有的是研发型企业，自主研发能力强；有的则引进外部人才，助推企业提档升级……

一些地方多举措支持企业创新，加大对绿色低碳创新技术的培育和支持力度，加快产业结构向绿色低碳转型。他们利用京津冀协同发展的契机，引进高校或科研院所，搭建创新平台，或积极对接科技特派团，为企业创新提供更多的智力支持，激发绿色低碳转型的内生动力。

协同视线

京津冀近1500万条信用代码数据实现共享

京津冀三地近年来加快推进公共服务领域区域标准化协同工作，已实现近1500万条各类机构的统一社会信用代码数据共享。

京津冀三地持续推动数据资源统一共享，发布实施《法人和其他组织统一社会信用代码数据元交换规范》《法人和其他组织统一社会信用代码数据共享应用规范》区域协同地方标准，为跨地域、跨部门、跨平台应用统一社会信用代码数据资源提供了统一、规范的保障。

此外，在促进京津冀区域旅游出行高质量发展方面，三地制定实施了《京津冀自驾驿站服务规范》等区域协同地方标准。

据新华社

京津冀推动文旅融合高质量发展

近日，2024年京津冀文化和旅游协同专题工作组会议在天津召开。会议审议通过了修订后的《京津冀文化和旅游协同专题工作组工作机制》等文件，并签署系列合作协议。

京津冀三地共同推进京津冀文化和旅游协同发展。完善文旅协同专题工作组工作机制，及时研究文旅协同发展重大事项、重要工作，推动协同工作机制落地见效；聚焦重点工作任务实现新突破，深化文旅产业协同、文化艺术协同、宣传营销协同、执法监管协同；以文旅产品为重点，不断推动资源跨地域串珠成链、连线成片，满足大众旅游多层次、多样化的需求；发挥北方最大邮轮母港引领力，推动京津冀三地旅游企业和邮轮公司之间合作，壮大京津冀邮轮旅游产业；深化入境旅游协同发展，加强文旅资源互推互通、文旅市场共建共享，共同谱写京津冀文旅协同发展新篇章。

据新华社