

京津项目与沧州产业同频共振

本报记者 郑进超 本报通讯员 任振宇

积极融入本地产业链，是很多京津项目落户沧州后的选择。其中，一些传统制造企业和新材料企业，积极开拓沧州市市场，与沧州的产业链无缝衔接。这种合作，既就地消化了企业的产品，又因降低物流成本而进一步提升了下游企业的产品竞争力。

产品销售“足不出区”

日前，在位于河北黄骅经济开发区的黄骅市交大思诺科技有限公司（以下简称交大思诺公司），板卡生产线全速运转，正为河北青华教学装备制造有限公司（以下简称青华教学装备公司）量身定制板卡。

“这次合作表明我们的产品完全适配青华教学装备公司的需求，是我们与本地企业协同发展的良好开端。我们希望以此为契机，进一步加强与本地企业联动。”交大思诺公司副总经理李晨光说。

交大思诺公司是北京交大思诺科技股份有限公司的全资子公司，自2021年竣工投产以来，积极加强与沧州本地产业的联动，带动产业链上下游企业技术升级与产能提升。

青华教学装备公司坐落在河北黄骅经济开发区。公司生产教学设备用的板卡以前从深圳一家企业采购。在得知交大思诺公司生产这种板卡后，青华教学装备公司主动对接，并很快与交大思诺公司达成合作。

通过合作，青华教学装备



交大思诺公司生产场景

公司不仅降低了生产成本，还可以享受交大思诺公司更加便捷的售后服务。“未来，我们将进一步拓宽合作领域，扩大合作空间。”青华教学装备公司采购部经理隋丽萍说。

为确保产品质量，交大思诺公司持续投入进行技术创新，打造了十万级洁净生产车间，并配备了多条先进生产线，采用多种先进验证技术对产品进行检测。

交大思诺公司建立了一支专业研发团队，其中包括高级工程师、硕士研究生等多层次技术人才，具备较强的自主研发能力。目前交大思诺公司还建成高低温振动、盐雾等各类实验室，多款产品正在研发中。

“我们聚焦轨道交通领域通信、信号等系统产品，不断优化产品结构，打造长期稳定的新业务增长点。同时，结合渤海新区黄骅市的产业发展特点，加强与金属与非金属加工、模具加工、电路板加工产业的协同发展，与相关企业共同提高制造能力。”李晨光说。

青华教学装备公司坐落在河北黄骅经济开发区。公司生产教学设备用的板卡以前从深圳一家企业采购。在得知交大思诺公司生产这种板卡后，青华教学装备公司主动对接，并很快与交大思诺公司达成合作。

通过合作，青华教学装备



交大思诺公司员工正在组装产品

以沧州为中心开拓市场

在渤海新区黄骅市中捷产业园区京津企业转移园，沧州骏兴名华轻钢彩板有限公司的设备齐开动，实现了自动上料、压型、切割、码垛。公司生产的钢结构产品出口20多个国家和地区。从北京搬迁到沧州时，公司淘汰了原有的装备，添置了一批自动化设备，并以沧州为中心开拓周边市场。

公司负责人表示，自己有几个朋友在沧州从事钢结构行业，事业都发展得不错。他第一次来到中捷

扎根沧州以待时机

近来，国内电解槽出口量增长较快，带动了隔膜的生产。位于沧州高新区的沧州工苑新型膜材料有限公司，生产的亲水型聚苯硫醚纤维隔膜，在国内碱性电解槽制氢市场正抢占越来越高的份额。

工苑公司负责人李振环教授高兴地说，目前，公司生产的隔膜质量已达到了自己的预期，不仅受到了企业的青睐，也被很多知名大学采购用于实验。此外，他一直与沧州一家电解槽项目企业保持联

系，争取以此为突破口，打开沧州的市场。国内企业生产的大多是500至1000标方的大型电解槽，对隔膜有更高要求。

李振环团队虽然开发出了更适合国内大型电解槽的隔膜产品，但新产品上市初期，市场推广并不顺利。后来，在高新区管委会的帮助下，李振环找到一家企业愿意试用工苑公司的产品。在多次测试中，企业成功制出高纯氢。这让工苑公司在业内名声

大振。如今，工苑公司的隔膜销量也一路增长。李振环选择将科技成果在沧州转化，除了沧州高新区提供的厂房5年免租金等优惠政策和优良的营商环境外，还有这里的市场潜力。

他介绍说，河北支持氢能发展力度大，沧州一些地方积极发展氢能产业。此外，沧州有雄厚的化工基础和充足的风电资源，并大力吸引上下游相关企业，目前具备电解槽、隔膜等上下游产业链项目，公司也将从中受益。

情系家乡的“见证人”

在天津打拼22年，于涛慢慢在那里扎深了根，回献县的次数越来越少，家乡好似成了异乡。再次回到献县，好好打量这个从小生活的地方，于涛才惊觉记忆中的家乡早已发生了天翻地覆的变化。“路变宽了、路灯亮了，尤其开展美丽乡村建设后，我们村的环境可好了。”于涛很自豪。

今年年初，于涛把星控控股集团有限公司总部迁回献县郭庄

瞭望京津冀

共享单车、共享充电宝……共享经济给人们的生活带来诸多便利。如今，工业领域也试水共享经济，集中人才、技术、设备乃至金融等生产要素，助力中小企业技术创新，实现降本增效。

近年来，唐山形成了机器人产业集群，随之，为众多机器人生产企业提供服务的共享制造工厂也应运而生。

有的企业在接单生产中需要高端设备，不买设备企业无法生产订单产品，买了设备企业又担心因利用率不高而造成资金的浪费。共享工厂为他们提供场地、设备和工人，解决了这类企业自身加工制造能力不足的问题，同时，还能让他们将省下的这笔资金用在刀刃上。有的企业初创，产品的设计方向新颖，却一直停留在纸面上，项目停滞不前，在共享工厂设计团队的帮助下，企业大大缩短了研发周期……

机器人制造属于技术密集型产业，技术创新能力决定着市场竞争力，而中小企业往往研发能力不足。共享工厂依托创意、研发、设计人员，可以针对中小企业的短板对症下药，助力他们突破瓶颈。在共享工厂的帮助下，一些中小企业的技术成果达到国际领先水平。共享工厂还与北京、天津等地的高校成立创新生态联盟，开展资源共享、创新互动、产业协同、人才交流、成果转化。

共享经济在沧州可以说早已有了迹可循。前些年，沧州的一些县域特色产业群纷纷建立生产力促进中心，邀请外部相关专家来沧开展研发，并将研发成果优先在当地进行转化。近年来，各地纷纷与京津冀等地高校合作建立研究院，针对特色产业发展急需的技术进行攻关。

而黄骅模具创新服务平台，已具备共享工厂的雏形，不仅提供高端装备，还聚集了技术和人才，为企业提供更多的服务。不久前，河北省出台相关方案，聚焦特色产业群推进“共享智造”工作。

在业内人士看来，河北省特色产业群以传统制造业为主，普遍面临成本逐年上升、利润空间趋窄、质量效益不高等问题。而“共享智造”这种新模式新业态，围绕生产制造的各个环节，运用共享经济理念，深度融合先进制造技术和新一代信息技术，通过共享生产资源、技术、服务能力等，实现制造资源有效整合、优化配置，可以促进集群精细化、专业化协同分工，推动产业转型升级。

“为了增强商会的凝聚力，我们组织会员参观平津战役纪念馆、开展郊游促进会等活动，并对商会如何发展开展深入探讨。”于涛说。

“今年是商会成立第一年，好多地方还不完善。在交流中，我们得知在天津的一些献县人面临就医难、子女上学难、就业难等问题，未来我们计划成立专门的医疗委员会、教育委员会，不仅服务会员单位，也面向献县老乡。”于涛展望说。

“有了天津献县商会这个平台后，在天津飘着的献县人就有了家。商会是连接两地的‘枢纽’，我要在更多的方面为家乡发展贡献自己的力量。”于涛说。

协同视线

京津冀与粤港澳携手 共促产业链供应链发展

近日，以“优势互补 协同开放 共促京津冀与粤港澳产业链供应链国际化发展”为主题的京港洽谈会区域战略对接专题推介活动在北京举办，与会嘉宾共同探讨区域协同创新，努力优化产业协作新格局，培育高质量发展新动能。

本次活动由北京市发展改革委、香港贸易发展局等单位主办。在活动现场，首批11家“京津冀与粤港澳企业联合会客厅”正式发布，依托京津冀、粤港澳的重点企业，搭建高效、便捷的交流平台，旨在促进两地企业间的紧密合作以及产业链、供应链、创新链的深度融合，形成优势互补、互利共赢的开放型市场生态。

京津冀企业家联盟秘书长戴键表示，“企业联合会客厅”是促进两地企业“心意相通、情谊相连”的桥梁纽带，便于京津冀与粤港澳的企业家开展对话，更加深入地彼此了解彼此的市场环境、政策导向、产业优势、合作潜力，努力为企业发展提供更多贸易和投资机会。

本届京港洽谈会聚焦金融、科技、消费、文旅等重点产业领域，推动产业链、供应链、贸易投资对接。本届大会现场发布双向投资招商引资项目169个，涉及空间资源、企业融资、科技合作、企业出海，招商总额416.5亿元。据新华社

于涛：为家乡招商“代言”

本报记者 宁美红 本报通讯员 彭锦帅

1986年出生的献县人于涛，17岁时为了生计到天津打拼；22年后，他以天津市河北沧州商会献县（分）商会（以下简称天津献县商会）会长的身份回到家乡。在助力当地招商引资、服务企业，于涛不遗余力。在他的牵线搭桥下，中农联控股有限公司等多个项目落地献县。

多地奔走的“好媒人”

前不久，献县县政府与中农联控股有限公司签订了框架协议。根据协议，双方将在献县合作建设中农联—京津冀（献县）智慧冷链农博城项目。此项目计划建设电商大厦、现代农业国际展示展销中心、大宗涉农品类集散基地、智慧冷链仓储物流中心等，将有力促进献县及周边地区农业的现代化发展。

项目顺利签约，离不开于涛从中牵线搭桥。于涛是献县郭庄镇大郭庄村人，现任星控控股集团有限公司董事长。2023年，天津献县商会成立，于涛当选为会长。“目前已有200家企业加入了商会，这些企业的负责人都是在天津打拼的献县籍人士。商会成立后，大家的凝聚力更强了，责任心更重了，都希望能为献县招商引资、加强两地合作交流作贡献。”于涛恳切地说。

在一次会议上，于涛得知献县有招商引资的计划，目标企业是和本地主导产业相关的装备制造企业、

服务企业的“贴心人”

于涛外出打拼的时候只有17岁。

为了生计，他来到了发展机会更多、离家较近的天津，选择从市政设施销售做起。没有销售经验，也没有人脉，于涛过了很长一段时间的苦日子。他回忆说：“那两年，几乎每天都在寻找商机和碰壁中度过。”

自己淋过雨，就想为别人撑把伞。如今，于涛旗下的公司蒸蒸日上，度过了艰难的创业时期，也熬过了同行低价竞争的“激战”时

服务企业的“贴心人”

期，因此，他明白经营企业的难，也懂得抱团取暖的好。天津献县商会成立后，他将服务企业视为自己的职责。

今年，为了助力会员企业壮大发展，在于涛等商会工作人员的努力协商下，沧州银行献县支行与天津献县商会签署银企战略合作协议，为天津献县商会授信2亿元，解决了一些企业发展中遇到的困难；了解到中建八局需要基材基配，于涛积极推荐献县本地企业……

服务企业的“贴心人”

于涛外出打拼的时候只有17岁。

为了生计，他来到了发展机会更多、离家较近的天津，选择从市政设施销售做起。没有销售经验，也没有人脉，于涛过了很长一段时间的苦日子。他回忆说：“那两年，几乎每天都在寻找商机和碰壁中度过。”

自己淋过雨，就想为别人撑把伞。如今，于涛旗下的公司蒸蒸日上，度过了艰难的创业时期，也熬过了同行低价竞争的“激战”时

情系家乡的“见证人”

在天津打拼22年，于涛慢慢在那里扎深了根，回献县的次数越来越少，家乡好似成了异乡。再次回到献县，好好打量这个从小生活的地方，于涛才惊觉记忆中的家乡早已发生了天翻地覆的变化。“路变宽了、路灯亮了，尤其开展美丽乡村建设后，我们村的环境可好了。”于涛很自豪。

今年年初，于涛把星控控股集团有限公司总部迁回献县郭庄