

京津老人享“福”沧州

本报记者 殷实 周洋 摄影报道



老人们在公寓内的文化长廊游玩。



徐福臣老人听力不佳，护理人员在和他交流。



医护人员为老人做体检。

对于在黑龙江省一家媒体工作的邓洁女士来说，她之前都是“身在东北，心系北京”。

邓洁的父亲邓宝晋是北京人，母亲杨静是天津人，两位老人今年都88岁，以前一直在北京居住。我们做子女的长年在外出工作，不在父母身边，曾在北京请保姆照顾了老人几年，但一是对服务质量不满意，二是北京养老成本太高，所以总觉得不太理想。邓洁说。

如今，邓洁心中的这块石头终于落了地——去年年初，两位老人在距北京城南230多公里的沧州找到了舒适的居住地。

一家名为泊头市福星园的老年公寓，成为他们又一个“家”。一家子在这里租用了1000多平方米在这里租房，硬件设施一应俱全，专业的医护服务人员随时在岗。

沧州离北京不远，开车三个小时，坐高铁时间更短，交通不成问题。而且这里成本相对北京一些养老机构低很多，服务质量也更好，不是“家徒四壁”。邓洁高兴地说。

泊头市福星园初建于2012年，经过几年的发展，现已配备了集医疗护理、生活照料、康复保健、职业培训、休闲娱乐、

心理辅导、临终关怀、丧葬服务于一体的养老服务功能，形成了“医、养、康、教”四位一体的多元化健康养老新模式，让老年人老有所养、老有所乐、老有所学、老有所乐、老有所为。

随着京津冀协同发展上升为国家战略，三地之间近年频频“牵手”。2017年，泊头市福星园成为京津冀养老服务业协同发展试点机构单位，为京津老人提供更多异地养老的便利。目前，园内累计入住老人1560人，其中10%左右来自京津地区。老年公寓为老人提供实实在在的保障，加之价格亲民，越来越受到京津老人的青睐。

记者在采访时也发现了一个“特殊现象”，有些京津老人选择入住是因为“家乡情结”。今年89岁的徐福臣，祖籍沧州，60年前去北京从事科研工作。这位负责人还说，石衡沧港城际铁路的泊头西站距老年公寓仅1.5公里，还能和高铁沧州西站相连。“随着经济社会的发展，在外地老人和他们子女们来这里会更加方便。”

这些老人有着同样的心愿，“这以后可以成为我们一个发



客户正在咨询工作人员。



吃饭时，工作人员为老人们服务。



老人们在进行康复性训练。



护理人员悉心为老人修指甲。



来自天津杨柳青的徐年田（左）和老伴下棋。



老人们在制作手工艺品。

沧州影事

中华人民共和国实行依法治国 建设社会主义法治国家

河北智鼎科技有限责任公司董事长杨雪飞，在自动售货机价格一降再降时，仍加大开发投入力度 她为啥肯往自动售货机里“扔钱”

本报记者 郑进超 本报通讯员 杨海利 姜苏群



从跌跌撞撞到步履稳健

售货机五花八门

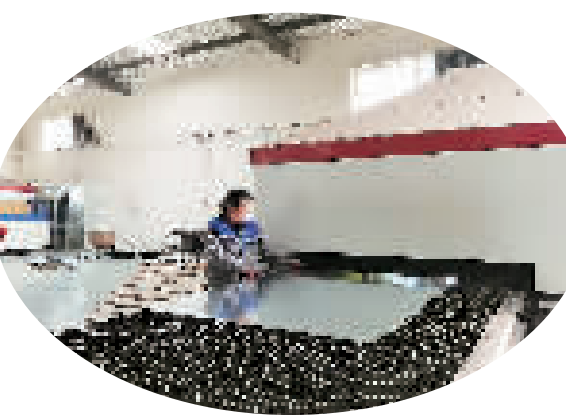
饮料、盒饭、鲜花、袜子……位于青县的河北智鼎科技有限责任公司研制的自动售货机，可“吐出”五花八门的小商品，不仅能用现金支付，还能扫一扫。在机箱制造基础上，他们自主开发自动售货机软硬件，在陌生的领域站稳了脚跟，去年定制、销售出1000台自动售货机。

只有想不到，没有做不到。杨雪飞表示，根据市场不同需求，公司研制出的自动售货机，不仅能卖瓶装饮料、零食等小商品，更能定制各种让人意想不到的产品。

内蒙古一家企业定制的自动售货机，卖草籽；大学生自主创业，定制的自动售货机放在校园里，卖起了袜子、内衣、卫生用品类，给在校大学生提供了方便；还有的客户用自动售货机来卖鲜花、盆栽。一位客户定制的自动售货机，卖防冻液，放置在公司各个网点上。

在沧州，盒饭也可以自动售货卖了。在一家门店前，一台自动售货机前围着几个人，自动售货机里放着包装好的盒饭，扫描、支付、取货，一气呵成。据老板介绍，一到饭点便忙得不可开交，现在有了自动售货机，便更方便了。

根据客户的需求，智鼎公司专门研制出格子机，把易碎、易损商品放在格子里，当消费者完成支付之后，自动售货机的格子门便自动打开，顾客可完好无损地取走货物。



扫描一下橱窗上的二维码，手机里出现商品列表，有纯净水、汽水饮料等，选择一瓶纯净水并进行支付，只见售货机里的弹夹向前轻轻一送，瓶装水便被推下货架。近日，在河北智鼎科技有限责任公司，公司董事长杨雪飞通过微信支付，向大家现场演示了自动售货机轻松购物的情景。

从第一年卖出几十台，到如今一年卖出1000台，智鼎公司在不熟悉的人售领域里跌跌撞撞，依靠自主研发设计，如今已经在行业站稳脚跟，步履稳健。

2014至2015年，初入自动售货机领域时，杨雪飞高薪聘请了软件开发人员，自主设计软件和硬件。一股脑投进去数十万编程费，但那种无形的东西不像设备一样看得见摸得着，一旦失败，就白白地损失了。但风险并没有阻挡杨雪飞的脚步。

杨雪飞深知，程序开发出来后，并不见一定合理，她和田设计人员天天抱着电脑，有时死机了，有时又会出现这样那样的问题，就及时重启、调整。

机箱企业大胆转型

“以前都没有接触过无人售货机，一下子就闯进来了，不是胆子太大了吗？”杨雪飞常常自嘲。

2014年，杨雪飞彼时经营着一家机箱生产企业，并在阿里上做了推广。当时，每天都有几个电话打进来，但都不是询问机箱的，而是问她：“有自动售货机吗？”她想，自己都没有接触过这个行业，要是问机箱的，在她的意识里，自动售货机是智能的，是如此高大上，而自己是做机箱的，这两个行业相距太远了，根本不搭界。

然而，半年后，接连不断的电话询问还是让她心动了，她决心要试一试。

但市场似乎又跟她开了一个小小的玩笑，自动售货机价格大起大落，仿佛坐上了过山车。

还在生产机箱的时候，自动售货机的价格高达3万元一台，当她决定要接触并进入这一领域时，自动售货机的价格降到了2万多元，当她研制出第一台自动售货机并小批量生产时，价格又继续下滑，降到了1.5万元左右，如今，自动售货机的价格更是降到了几千元至1000元左右。

甚至有时候正在给客户供货，突然市

新智 为危废品“拔毒”

■ 本报记者 宁美红 本报通讯员 王贺 张维哲

黄骅新智环保科技有限公司，专业服务于危险废物的收集、贮存及处置，可处置医药废物、废酸、废碱、有机氟化物废物等国家危废名录中的22大类危废品，一定程度上解决了沧州地区化工企业危险废物异地运输和异地处置难题。且其工艺先进，采用德国鲁奇技术，使所有尾气排放达到欧盟2000标准，污水排放达到国家一级标准。

发生爆炸事故是灾难，爆炸后的危废品如不妥善处理，就会变成危废品，仍然是一颗“定时炸弹”。

不仅如此，危废品还可能具有腐蚀性、毒性、反应性或感染性，将虎视眈眈地威胁着人们的身体健康，并对生态环境、社会的可持续发展造成不可估量的后果。

“根据相关数据，2016年，我国危险废物产生量多达5347万吨，而危险废品的处理量却只有1000万吨左右，存在巨大的缺口。”新智环保科技有限公司总经理郭斌介绍道。

2015年1月30日，新智落户黄骅市常乐镇王桥工业园，总投资1.6亿元，占地45亩，专业服务于危险废物收集、贮存及处置。黄骅市是沧州市国家危废名录中的22大类产品。作为沧州市危险废物处理“双星子”中的一个，新智的年轻化团队解决沧州地区危险废物异地运输和异地处置的难题。

目前，新智服务的企业涉及黄骅市的北汽集团、鑫海化工、沧州大化、衡水冀衡集团、石家庄炼化、秦皇岛威化威等省内近200家企业。保障合作单位危废管理达到环保监测要求、危废及时转运，为企业正常运转保驾护航。截至2018年5月31日，公司共接收危废危废品4200多吨，共处理危废品3200多吨。

自家门口有了处理站，危废品免受跋山涉水之苦，家乡环境也省去了其就地埋藏之忧，危废“从良”后，环境自然减压。



尾气排放达到欧盟2000标准

人迹罕至的危废品，在新智经过一系列工序，从头焕面，成了可回收利用的材料。

穿上防护服，带上安全帽，戴上口罩，穿上鞋套，全副武装后进入工作区，终于看到了危废品的全貌。

变身系统由焚烧车间、污水处理站、物化车间组成。厂区实施智能化管理，一班工人只有四五名，中控室中的大屏上正显示着各个功能区的工作状况。

危废品并非个个都能“改造”。测成分，看数据，合格后才能接受“改造”。

上料，第一步便是接受回转窑的考验。熊熊大火，窑内温度能达到850到1000摄氏度，窑内的温度能达到1200摄氏度，如此高温，就是为了让危废品不再做妖，让其体内有机物质尽情燃烧。而低于1100摄氏度，则会放出危废品中的二恶英，这种气体无色无味，却剧毒不浅。焚烧过后，二恶英一部分成为渣滓，后由新智处理运输到国家指定填埋场，另一部分则以气态形式存在进入二燃室。

为了遏制二恶英再次形成，二燃室依然保持1100摄氏度的高温。接着，气体进入余热锅炉进行降温，当温度达到500摄氏度时，二恶英又有合成可能，这时则会进入急冷塔，急速降温到190摄氏度，二恶英形成也只能有心无力。

接着气体再进入干式脱硫塔实现两级脱硫，每立方米的有害气体仅剩20到30毫克，远远低于国家规定的200毫克。

危废处置 为环境减压

鱼和熊掌不可兼得，转型要做好这样一道必答题：是守住眼前的利润，还是要为未来市场拥有更多的自由？智鼎公司选择后者，立志在前景看好的市场中开拓出一方天地。

转型不可避免会面临阵痛，智鼎公司在转型初期，市场配合少，电子元件产品价格高，给研发带来了一定难度，如今，整个产业链条仍不顺畅，运营商虽然市场不温不火，利润难以控制，但无论如何，智鼎已经从年销售几十万台，到如今销售1000万台，业绩有了明显增长。

对一志在转型或发展多元化的企业来说，智鼎公司的转型很励志。而在当前的竞争白热化的市场环境下，智鼎公司的转型，是机箱产业转型升级的一个典型案例。

“是困守还是创新，事在人为。”

技术创新 厂区水零排放

新智总经理郭斌介绍道：“这套技术采用了工艺先进的德国鲁奇技术，关键在于炉内温度的控制和两级脱硫，使得所有尾气排放达到欧盟2000标准，污水排放达到国家一级标准。”

厂区水零排放便是新智的一大杰作。水去哪儿了？

在项目研发方面，新智每月的用水量达4万吨，生活用水少不了，生产用水也不少。如果把两者相结合呢？于是公司在厂区内中水回用的大循环模式着手研发。

本着节能降耗的原则，历时七个月，经历无数次失败，循环终于成功。生活中的污水经过处理后有了第二次“生命”，它们根据水质的不同相应投入与其相适应的生产环节，实现厂区水零排放。

现在，厂区一个月只需要水6000到7000吨，是改造前用水量的五分之一。

厂区内，6S管理启动大会的标语上员工的签名还“神采奕奕”，员工每月培训定期展开，干净的生产环境、系统的培训体系为新智的创新注入更多力量。

全公司员工近200人，技术研发人员就有20多人，监测、环境工程、水处理……人才济济，为公司创新发展提供有力支撑。

要「自由」还是要利润

机箱产业越来越精彩了，确切地说，越来越多的公司在机箱加工的基础上，为产品注入科技因子，产品增色不少。

智鼎公司的规模并不小，创始人也是白手起家，如今公司研制的自动售货机花样繁多，可自动销售多种物品，从常见的饮料、零食等小商品扩展到食品、鲜花等物品。

机箱加工与自动售货机，技术含量不可同日而语。对于智鼎来说，转型难度不可谓不大。

此前几年，他们在机箱生产上已经有了稳定市场，产品供应天津的一家上市公司，对于白手起家的创业者来说，智鼎还是迎难而上。

在公司负责人看来，机箱作为加工行业，直接与下游客户对接，不需要考虑市场变化，只要把客户的订单完成即可，而现在进行做自动售货机，与原来相比其优势是企业做产品自由度更高一些，但风险系数也增加了。受市场风吹草动的影响更大了。对企业提出了更高要求，既需要研究市场潜在需求，还要投入开发产品。

转型中普遍会遇到的问题，智鼎公司也没能躲过去。从目前的利润来看，自动售货机的利润反而还不如机箱高。原因在于，从2015年开始，自动售货机的价格一路跳水，从一台3万元的高价，跌到了1万元，竞争变得激烈起来。同时，开发产品需要大量投入，程序开发就投入了好几十万，这听不见响。另外，人员的工资不说，光扔掉的不成熟的产品就是一笔不小的费用。

但智鼎还是在困境中坚持下来。虽然眼下市场形势并不乐观，但他们更加看中未来市场，并继续加大投入开发新系统，争取在竞争中捷足先登。

鱼和熊掌不可兼得，转型要做好这样一道必答题：是守住眼前的利润，还是要为未来市场拥有更多的自由？智鼎公司选择后者，立志在前景看好的市场中开拓出一方天地。

转型不可避免会面临阵痛，智鼎公司在转型初期，市场配合少，电子元件产品价格高，给研发带来了一定难度，如今，整个产业链条仍不顺畅，运营商虽然市场不温不火，利润难以控制，但无论如何，智鼎已经从年销售几十万台，到如今销售1000万台，业绩有了明显增长。

对一志在转型或发展多元化的企业来说，智鼎公司的转型很励志。而在当前的竞争白热化的市场环境下，智鼎公司的转型，是机箱产业转型升级的一个典型案例。

“是困守还是创新，事在人为。”

郑进超

还是要利润