



主办单位：
河北省工商业联合会
河北经济日报社

协办单位：
河北天昕建设集团有限公司
河北龙锦管道装备有限公司

责任编辑：孙兴兴
电话：0311-89867881
E-mail: 87989714@qq.com

石家庄市工商联举办“与城市共生长 与民企共繁荣”主题活动

本报讯(通讯员李江)10月15日,石家庄市工商联、石家庄城投集团共同组织的“与城市共生长 与民企共繁荣”主题活动在太平河城市片区顺利举行。此次活动以“沉浸式考察”为主线,通过实地探访,深入感受城市发展活力,共谋城市发展与民营经济融合新路径。此次观摩活动突出片区生态、商业、教育三大核心,既凸显石家庄市推动产城融合发展的战略布局,也为民营企业参与城市更新提供了直观参考。

唐山举办涉企政策宣讲会

本报讯(通讯员李翠霞)近日,由唐山市工商联、唐山市人力资源和社会保障局联合主办的“涉企政策宣讲——企业社保政策答疑专场”活动成功举办,来自21家商协会200余位企业家会员代表积极参与。活动特邀人社部门专家围绕养老保险政策作系统解读,为企业提供权威、清晰的政策指引,有效解决了企业在政策理解和执行中的困惑,搭建了政策供给与企业需求的交流平台。

阜城县工商联召开招商助企推进会

本报讯(通讯员曹伟)10月14日,阜城县工商联召开招商助企推进会。会上,各金融机构负责人分别介绍了针对中小微企业的信贷产品、融资优惠政策及服务措施,并现场解答企业有关疑问。各企业负责人结合自身发展实际,分享招商线索,并就企业发展过程中的需求以及对营商环境优化的建议进行交流。阜城县工商联强调,要充分发挥统战部“联内引外、协调各方”的职能优势与工商联“桥梁纽带”作用,不断深化助力平台搭建。各金融机构要进一步细化政策,优化服务,把更多金融资源投向实体经济,真正让政策红利惠及更多企业。

蔚县工商联举办“万企兴万村”行动农产品电商直播培训会

本报讯(通讯员宋子怡 李晓云)近日,蔚县工商联携手兴杰集团举办“万企兴万村”行动农产品电商直播培训会。现场,蔚县工商联副会长王美琴分享了在浙江大学的学习进修成果。特邀讲师开展《流量3.0时代农产品直播电商盈利模式解析》专题讲座,并与参会人员进行交流互动,重构农产品销售链路,深度赋能蔚县乡村产业振兴。

藏诺药业《冬虫夏草古法发酵技法》入选石家庄市级非物质文化遗产

本报讯(通讯员崔静波)近日,石家庄藏诺药业股份有限公司申报的《冬虫夏草古法发酵技法》正式入选石家庄市第十批市级非物质文化遗产代表性项目名录。冬虫夏草古法发酵技法依托传统中药发酵工艺,对珍稀药材冬虫夏草进行深度开发与高效利用,拓展了其应用领域。该技艺在石家庄地区传承已逾百年,逐步形成兼具地方特色与高性价比的医养结合文化标识。

邢台市工商联深入开展“邢商回归”活动 赋能区域特色产业产业集群高质量发展

邢台市工商联强化“跨区域合作机制”建设,通过“走出去”“请进来”,加强对接交流,建立“邢商回归”项目库,全链条、动态跟踪重点项目进展,增强邢商参与家乡建设的责任感和使命感

本报讯(孙兴兴 吴纪良)邢台市工商联围绕服务中心大局,积极发挥职能优势,推动交流合作,促进“邢商回归”,为邢台特色产业高质量发展助力赋能。

深化机制建设 扩大邢商组织

邢台市工商联依托“异地邢台商会联络动员工作机制”,常态化邀请异地商会会长及优秀邢商代表列席两会,组织专题考察交流活动,增强邢商参与家乡建设的责任感和使命感。建立“市情通报制度”,定期向异地邢商传递邢台重大政治经济动态,广泛吸纳意见建议,形成双向互动。强化“跨区域合作机制”建设,探索全国邢商联谊交流制度,深化京津冀、长三角、大湾区等重点区域邢商联络交流;积极拓宽跨境交流渠道,通过海外邢商搭建与日韩、非洲、中亚、东南亚渠道,助力本地企业“借船出海”。今年以来,推动成立

加强对接交流 促进精准合作

邢台市工商联一方面通过“走出去”加强联系联谊,先后赴杭州、成都、深圳、海南、南京等异地邢台商会,参加商会会员代表大会、开展新春慰问,走访在外邢商企业家,宣传“邢商回归”活动;推动邢台特色产业(广州)协同创新中心在广州举办“2025政企研产业创新峰会暨邢台市特色产业(广州)协同创新中心成立大会”,邢台企业润泰救援、金银花产业园等进行产品、园区推介,并举办应急救援装备和中药材特色产业两个分论坛,进行精准对接。另一方面,通过“请进来”开展“邢台行”活动,邀请南京、深圳、海南、天津等地邢台商会回邢考察,推动深圳邢台商会在邢设立深圳邢

台商会驻河北办事处。这也是首个异地邢台商会驻邢实体机构,搭建了服务深圳邢商返乡投资新平台。今年以来,指导各县(市、区)举办“邢商回乡恳谈会”37场,市县两级共“走出去”学习交流84批、501人次,邀请外地客商来邢考察91批、788人次。

注重跟踪服务 促进项目落地

邢台市工商联积极探索“邢商回归”重点项目服务机制,建立“邢商回归”项目库,联合商务、发改等部门,全链条、动态跟踪重点项目进展,提升精准服务。邢台市工商联主要领导对重点项目实行包联服务,如省重点项目——河北昊博智能科技有限公司智能制造和新能源光伏配件投资项目、深圳邢台商会的健康峰生命科学综合产业项目等,全程跟踪协调。目前,昊博智能制造项目已完成投资1500万,基础建设已完工,厂房钢构正在安装。截至目前,异地邢台商会促成签约项目27个,协议投资总额55亿元。本地直属商会、团体会员招商引资项目30个(含意向投资),总投资503亿元。全市工商联系统执委企业增资扩产项目44个,总投资157亿元。

搭建平台载体 破解困难问题

为盘活闲置破产资产,推动资源高效利用,邢台市工商联以项目招商机制破解闲置资产难题,联合市中级人民法院建立“破产资产盘活与招商引资对接合作机制”,建立破产资产信息共享库,梳理具备盘活价值的破产企业土地、厂房、设备等资源,通过工商联向会员企业发布信息,精准对接产业链上下游企业需求。2024年已发布2批破产资产清单,今年发布第3批3个重点破产资产项目。同时,以深化校企合作破解升级难题。搭建河北机电职业技术学院与企业对接服务平台,向企业发布机电学院培训中心、职业技能等级认定中心详细情况和24个专业企业团队概况,促进校企精准对接。联合天津邢台商会等组织校企合作专场活动,促成就业意向超70人。助力邢台学院与南京企业开展电商合作、红色教育等多元化合作,推动人才培养与产业需求精准对接。积极参与“百城千校万企”促就业行动,有1624家民营企业参与行动,10家高校举办校园招聘活动11次,提供就业岗位信息35388个,签订就业意向3768人。

让创新成为企业发展强引擎

——访河北硅谷化工有限公司总经理宋志强

河北硅谷化工有限公司自成立以来,始终秉持系统化培育和多元化传承的企业发展理念,将“科技创新,锻造精品,永不满足,勇争第一”的企业精神深深植根于企业文化之中。公司坚定不移地将科技创新视为推动企业持续发展的核心动力和引擎,通过不断加大研发投入,汇聚高端人才,搭建创新平台,致力于在关键核心技术领域实现重大突破。近日,河北经济日报《民营经济》导刊对河北硅谷化工有限公司总经理宋志强进行了专访。

技术突围的铸魂之路

1985年,企业创始人宋福如毅然放弃了稳定的国企干部身份,选择回到家乡投身创业。在创业初期,他通过不懈努力,成功开发了无尘粉笔、除臭鞋垫等一系列专利产品。这些创新成果不仅为企业积累了宝贵的技术基础,更在企业的成长历程中深深烙下了“科研兴业”的原始印记。1991年,宋福如进一步拓展事业版图,成立了永年县有机硅化工厂。当时,市场上充斥着小玻璃、小造纸等短期盈利项目,许多企业纷纷追逐这些快速回报的机会。然而,宋福如和他的团队却独具慧眼,将目光投向了有机硅新材料这一国内尚属空白的领域,明确提出了“瞄准国家需求、突破技术空白”的战略目标。

当时,国内在碳纤维、芳纶纤维等战略材料的研发和生产方面长期处于落后状态,不得不依赖进口。这无疑给国内企业带来了巨大的压力和挑战。在这样的背景下,宋福如带领企业坚定地走上了自主创新的道路。1991

年,经过不懈的技术攻关,企业成功研发出了单组份常温固化硅橡胶绝缘子防污闪涂料(RTV)。这一突破性成果使得企业成为国内首家掌握该技术的企业,填补了国内技术空白。以此为起点,企业逐渐探索出了一条以技术创新为核心,锻造高品质产品的独特发展路径。

历经30多年的风雨洗礼,企业不仅在技术上取得了长足进步,更在精神层面形成了“科技创新,锻造精品,永不满足,勇争第一”的企业精神。“这种精神不仅激励着企业不断追求卓越,更成为推动企业持续发展的强大动力。”宋志强说。

创新引擎驱动研发攻坚

宋志强介绍,企业致力于构建一个以研发活动为核心的创新生态系统,坚定不移地将企业利润的30%作为固定的科研经费投入,并以此为基础,精心打造了一个包括“研究院、校企合作平台以及院士工作站”在内的三位一体、系统化的创新机制。在这一机制的框架下,企业与中国科学院、山东大学等10余家单位展开了深入的技术合作,并且成功引入了袁隆平院士工作站等为代表的高端智力资源,从而形成了从基础理论研究到产业化应用的全链条无缝对接的创新体系。

该公司成立的河北硅谷化工研究院,作为一家独立的民办科研机构,凭借其独特的魅力和科研实力,吸引了国内30多位在新材料领域具有深厚造诣的资深专家以及海外知名学者加盟。该研究院主导研发的20多项新产品

中,有15项成功填补了国内相关领域的空白,不仅彰显了其强大的创新能力,也体现了对国家科技进步的重要贡献。此外,该研究院在知识产权方面也取得了显著成果,累计获得了135项专利授权,充分展示了其在科技创新领域的深厚底蕴。值得一提的是,河北硅谷化工研究院还承担了包括国家“863”计划项目在内的1项国家级科研项目以及12项省部级科技计划项目。这些项目的成功实施,进一步提升了研究院在国内外科研领域的知名度和影响力。

从产业报国到全球领跑

在实现技术突破的同时,企业持续深化自身的精神价值和文化理念,积极展现企业担当。在电力安全领域,企业经过长期研发,成功开发出具有自主知识产权的有机硅防污闪涂料,有效保障了电网的安全运行,历经20年时间的考验,依然表现出色,每年为电力系统减少上千亿元的损耗,极大地提升了电力行业的经济效益和运行效率。此外,企业还攻克了碳纤维复合芯导线的核心技术,实现了该产品的完全国产化,填补了国内空白,荣获中国电力科学技术一等奖,充分体现了企业在电力材料领域的领先地位。在农业领域,企业积极响应国家乡村振兴战略,研发出有机硅功能肥技术,并在吉林省成功应用,使5万亩重度盐碱地实现了显著增产,化肥利用率提升至80%以上,不仅提高了农业产量,还改善了土壤环境,为农业可持续发展提供了有力支持。在石油领域,企业开发的有



河北硅谷化工有限公司总经理宋志强

机硅抗高温钻井液增效剂,钻井速度提高了30%,同时,综合成本降低了20%,为石油开采行业带来了革命性的技术进步。与此同时,企业始终秉持“科技惠民、产业报国”的理念,积极履行社会责任,投入大量资源改良盐碱地,累计面积达20余万亩,有效改善了当地生态环境和农业生产条件。此外,该企业还投入7亿多元资金,助推邯郸广府古城的旅游开发和新农村建设,促进了地方经济发展和民生改善。

目前,该企业的有机硅系列产品已成功出口到多个国家和地区,赢得了国际市场的广泛认可。企业锚定“建设具有自主知识产权的大型民族工业集团”的战略目标,不断加快实现高质量发展的步伐,努力在相关行业领域实现全球领跑。(永宣)

以坚韧和责任书写创业传奇

——访邯郸市名图紧固件制造有限公司董事长赵航波



邯郸市名图紧固件制造有限公司董事长赵航波

从“玩螺丝”到创企业 初心藏在“名图”里

赵航波与紧固件的缘分始于童年。“小时候放学回家,院子里到处是螺栓,我们就拿着当玩具。”他回忆,永年家家户户的小作坊,让他从小就对这个行业耳濡目染。高中时,他开始在厂里帮忙送货。2014年大学毕业后,他毅然回到家乡,从紧固件销售做起,正式踏入这一行。

2015年8月,积累了一年行业经验的赵航波,注册成立邯郸市名图紧固件制造有限公司。“‘名图’有两层意思,一是‘名志图远’,想把企业做得更高更远;二是‘明明白白做生意’,让客户清楚知道我们的利润点。”这份坦诚,成为企业发展的基石。

公司成立初期,赵航波就抓住了一次关键机遇。2015年初,他通过电话销售得知全国兴起太阳能发电项目,急需大量紧固件。但客户当时使用的不锈钢紧固件,永年并无原材料生产。“我立刻想到,热镀锌紧固件成本只有不锈钢的一半,或许能行。”他反复与客户沟通,争取到小批量试用机会。最终,产品的强度和耐腐蚀性通过考验,一年就实现1000多万元销售额,净利润40多万元,拿下了创业路上的“第一桶金”。

艰辛难挡创业脚步 自主研发填补行业空白

创业之路从来都不是一帆风顺的。

2016年,正当赵航波满怀信心地扩大产能、积极扩建仓库时,永年地区却遭遇了“7·19”特大洪水的袭击。地处河边的工厂和仓库瞬间被洪水淹没,设备严重受损,货物全部泡汤,直接经济损失高达150多万元,同时还背负了几十万元的债务。面对如此巨大的打击,赵航波一度心灰意冷,甚至产生了注销公司、寻找一份安稳工作的念头。他坦诚地表示,是父亲的一句朴实无华的话语点醒了他:“我们老了吃啥喝啥,就看你们了。”

这句话如同一剂强心针,让赵航波重新振作起来。尽管顶着“年轻人做事不靠谱”的质疑声,他毅然决然地追回了正在注销的营业执照,决心从头再来。然而,考验却接踵而至——2017年,紧固件行业迎来了环保升级的浪潮,涉酸企业必须入园生产,并且需要实现自动化生产。而当时国内市场上并没有成熟的热镀锌自动化设备,德国进口设备不仅造价高达千万元,还不适合紧固件生产的实际需求。

为了寻找出路,赵航波不辞辛劳地奔走于浙江、江苏等地进行考察,却不料被一家无良厂家骗走了50万元的定金,连原型机都没能见到。“那段时间出门都怕遇到熟人,怕被问起设备的事。”他回忆道。然而,赵航波并没有因此放弃,最终,他组建了一支7人团队,决心自主研发自动化设备,而他的父亲也毅然放弃原有的业务,全力支持儿子的创业梦想。研发过程异常艰辛:设备内部温度高达

160℃,团队成员不得不穿着厚重的军大衣、戴着头盔近距离进行观察和调试,常常被烫伤,甚至还被同事们调侃“今天又‘烧烤’了”。2018年中秋节,团队奋战到凌晨1点,终于组装完成了第二代设备,次日试生产一次性成功。这款设备不仅完美地100%还原了传统手工流程,还实现了数字化管控,将单条产线的年加工量从6000吨提升至2万吨。同时,它还拿下了15项国家专利,填补了行业内的技术空白。

以创新破解同质化 剑指国外高端市场

如今,名图紧固件走出了独特的发展之路。生产上,镀锌厂把控最后一关,智能产线将老师傅的经验转化为标准化程序,确保每款产品质量稳定;销售上,在客户集中地设仓库,做“保姆式服务”,缩短供货周期。

面对产品同质化和价格战加剧的现状,赵航波的应对之策是“创新”。“别人拼价格,我们拼品质、找差异。”公司通过优化工艺流程精准控成本,并加强线上推广、建立客户数据库,靠服务留住老客户,吸引新客户。谈及未来,赵航波信心满满:“未来一年,公司要新增1条热处理生产线和1条热镀锌生产线,弥补产能短板;未来三年,让产品走进欧美高端市场。”他期待,在新一代“螺丝人”的努力下,永年能诞生更多紧固件上市企业。“我们想为家乡的产业发展多尽一份力。”赵航波说。(李剑)