

冀遇消博会 溢出新未来

——河北企业借力消博会觅商机

□本报记者 烟成群 张荣鹏

第六届中国国际消费品博览会4月13日至18日在海南举行。本届消博会是海南自贸港全岛封关运作后的“首秀”，从产品展卖、商务合作到落地投资，河北企业正越来越强烈地感受这里的活力与机遇。

河北优品闪亮国际舞台

本届消博会有18家省内名新特优消费品企业亮相河北主题展区，以清河羊绒、高阳纺织、辛集服饰三大特色产业集群为核心，汇聚服饰、美妆、文创骨质瓷、创意国潮包等河北特色时尚品牌，其中清河羊绒企业超过了10家。

这些羊绒企业不仅带来了2026年春夏新品，还提前发布了一系列秋冬款，解锁下一季节的流行趋势。现场，20位模特身着百余套羊绒服饰轮番登场，在河北展区上演了一场别开生面的时装秀，吸引了众多观众围观、拍照。

清河经济开发区经济发展局局长刘杰丽介绍，清河羊绒在消博会这个国际舞台上绽放了华丽光彩，有的观众当

场购买，有的客商批量定制羊绒围巾、服饰，意向订单超过300万元。

“海口骑楼老街的两个商户计划采购我们的羊绒服装，我打算展会结束后过去深入对接。”祝福含香羊绒制品有限公司参展负责人段树义告诉记者，海口的游客来自全国甚至世界各地，未来潜力不可忽视。

河北永亮纺织品有限公司设计总监段惠有些后悔。她说，这次他们的展位面积只有6平方米，带来了毛巾、浴巾、婴童口巾等多款草木染产品，还有天丝、竹纤维清凉盖毯，种类不少，但数量不多，基本只带了样品。“没想到我们的盖毯非常受观众欢迎，尤其是40岁左右的女士，好多人摸了手感，马上就要购买，但听说这是样品，购买的话只能从河北邮寄，感到有些遗憾。”段惠说，一天多时间，加微信购买他们产品的就有50多人。

和段惠相比，石家庄市矿区华康瓷业有限公司负责人张静准备就非常充分。他们是第三次参加消博会，预定的展位面积比去年大一倍，带来的货品数量也增加了一倍，既有“唐马”系列国潮新品，还有与国内外知名设计师合作的

联名款瓷器。4月15日，他们的一套以幻彩蝴蝶为核心元素的骨瓷被两位俄罗斯客商看中，把这一系列的所有货品“一扫而空”。

张静告诉记者：“我们的瓷器兼具东方神韵与西方审美，有好几款产品被观众整批买走，展位上的商品少了很多。”

“一站式”采购全球精品

除参展企业外，河北还有90家重点采购企业前来观展、洽谈采购，包括石家庄北国人百集团有限责任公司、衡水吉美超市有限责任公司、保定沃隆农业发展有限公司等，这些企业希望“一站式”采购全球精品，并及时把握最新消费趋势。

连续6年参加消博会，来自邢台的王纪堂是名副其实的“全勤生”。4月16日，王纪堂告诉记者，他的河北亿源商贸有限公司扎根邢台隆尧、新河、柏乡、临城等县域，拥有一家1.3万平方米的商超和百余家直营店、加盟店。

“这几天，我在海口采购了芒果、香蕉、凤梨、荔枝等特色水果，并已发往河北，与在售商品进行比对应，接下来会大批量订货。”王纪堂说，本届消博会上，他接洽了众多展商，涉及商品包括黄酒、白酒、黑芝麻、大米、菌菇、枸杞、果汁等，基本都是国内外一线品牌及各省特色产品，其中不少是中华老字号、中国名牌，目前已达成采购意向金额5000多万元。

王纪堂坦言，当前商超行业竞争激烈，他今年计划对公司的总店进行改造，而参加消博会，一方面可以接触到品牌的源头，拿到优质商品的一手货，完善供应链；另一方面可以了解市场新动态、新趋势，让团队解放思想，找到发展新思路。



清河羊绒模特走秀。

推动河北企业投资海南

4月15日，借力消博会平台，石家庄市在海口举办“石家庄特色产品推介交流会”，石家庄酒厂、华康瓷业等5家企业分别进行现场推介，并与海南当地采购商、餐饮企业、免税店及国外知名品牌供货商对接交流，达成意向订单210万元。参加完推介会，河北蜂巢源蜂业有限公司负责人姚秋霞又赶往消博会贵州展区，与一家刺梨汁企业商谈合作。

海南自贸港拥有“零关税、低税率、减税率”等独特优势，是连接国内国际双循环的关键节点。衡水市贸促会此次带领多家企业赴海口，在消博会观展结束后，又前往河北金标建材科技股份有限公司在当地的投资项目考察。

衡水市贸促会联络部部长张津告诉记者，河北金标建材科技股份有限公司已将总部迁至海口，依托当地优势投资了丝网、新能源、椰汁等多个项目，发展势头良好。此次，该公司总经理逯千里现身说法，向前来考察的衡水企业详细介绍了自己在海口的投资历程和经验。

“我十分看好海南的发展机遇，计划投资千万元，在海口与当地伙伴合作打造一个超万平方米的商超项目，今年有望启动，未来可与河北的项目实现协同发展。”王纪堂说。

河北中行 全链条金融护航石家庄都市圈建设

本报讯(通讯员程仕达)“截至2月末，河北中行已累计向石家庄都市圈相关地市投放信贷资金超1000亿元，服务区域重点项目250余个。”4月17日，在第二届石家庄都市圈党政联席会议上，河北中行展示出一系列沉甸甸的数字，体现出该行支持都市圈建设的决心与作为。

为进一步深化政银合作搭建共赢桥梁，推动区域产业融合提速升级，河北中行与石家庄市人民政府正式签署战略合作协议，并联合发布《赋能石家庄都市圈产业融合发展倡议书》。中银证券全球首席经济学家围绕都市圈经济发展作主旨演讲，为区域产业升级、经济提质提供专业思路与建议。

在研讨环节中，河北中行系统展示了支持石家庄都市圈建设的综合金融服务体系，并联动中银香港、中银证券、中银资产、中银金融租赁4家中银集团附属公司开展专场金融服务路演，充分发挥中银集团“商行+投行”“境内+境外”全链条协同优势，整合跨境金融、资产管理、金融租赁、投资银行等多元服务资源，为石家庄都市圈基础设施建设、产业集群发展、企业跨境经营等重点领域，打造一站式、全方位、定制化的综合金融解决方案。

河北中行始终将支持石家庄都市圈建设作为重点工作，持续加大金融资源倾斜，优化金融服务供给，筑牢区域发展金融保障。该行在河北省率先出台支持都市圈建设专项行动方案，推出10方面34条专项举措，构建起覆盖全面、高效适配的金融服务框架。同时为衡水高速、石雄城际等一批标志性重大项目提供足额资金支持，有力推动都市圈基础设施互联互通、产业链条深度贯通、生产要素高效畅通。

人保财险衡水市分公司 专业保险服务赋能实体企业

本报讯(通讯员李晓松 郭晨阳)4月16日，衡水市“双走双帮 益企畅融”银企对接活动举办，人保财险衡水市分公司派出专业工作团队参加本次活动。

活动现场，该公司围绕科技项目研发费用损失保险、科技成果转化费用损失保险、产品质量险、知识产权险等多款创新型保险产品，为参会企业进行了细致专业的讲解，介绍了贴合企业科研研发、生产经营全流程的产品设计，以及针对性的风险解决方案。

据悉，本次活动以搭建互利共赢的产业对接平台为核心，聚焦专精特新企业发展全周期需求，为企业与金融机构搭建高效沟通的桥梁，切实为企业纾困解难、赋能增效，破解企业发展痛点难点，助力区域工业企业提质增效、稳健发展。

人保财险衡水市分公司将持续聚焦专精特新企业，优化科技保险与专属保障服务，发挥保险保障增信作用，为衡水实体经济发展与产业创新升级提供坚实金融支撑。

专家支招河北乡村旅游发展

本报讯(记者烟成群)日前，由河北地质大学管理学院教授白翠玲等学者所著的《乡村旅游脆弱性—韧性评价及高质量发展路径研究》正式出版，以河北省为实证样本，为推动乡村旅游提质增效、助力乡村全面振兴提供了科学方案。

今年的中央一号文件提出，“深化文旅融合，推进乡村旅游提档升级，发展‘小而美’文旅业态”。白翠玲教授团队以河北31个国家级乡村旅游重点村为调研对象，依托大量实地数据与典型案例展开实证分析，在多个方面提出了思路。

在产业层面，提出以文旅融合、新业态培育延伸产业链，提升产业韧性与抗风险能力；在生态层面，坚持绿色发展，强化生态保护与环境治理，筑牢可持续发展基础；在文化层面，活化乡土文化，保护传统风貌，增强乡村旅游核心吸引力；在社会层面，完善基础设施与公共服务，吸引人才回流，提升社区参与；在政策层面，健全多元治理、资金支持、土地保障与利益联结机制，让农民更多分享发展收益。

他们还提出采用数字化赋能、景区带村、优势产业+旅游等模式，以及多方参与、风险分担、共治理的机制，构成一套完整的“政策工具箱”。白翠玲教授团队创新型地将乡村旅游划分为高脆弱高韧性、高脆弱低韧性、低脆弱高韧性、低脆弱低韧性四种类型，结合野三坡、前南峪等案例揭示驱动机制与优化方向，通过精准诊断、权威数据和科学的指标体系，为同类地区开展评价提供了可复制的方法工具。

承德山杏首季出口增长超八成

培育51家山杏产业规模企业，开发出30余种山杏产品，形成多条循环经济产业链。

作为全国知名的杏仁加工龙头企业，承德山杏产业发展有限公司深耕山杏全产业链发展，以循环经济模式实现山杏资源“吃干榨净”的高效利用：杏核经破碎分离出杏仁与杏壳，苦杏仁可直接外销，部分经脱苦工艺实现精深加工，杏壳转化为活性炭，脱苦后的废水还能提炼出苦杏仁苷，真正实现了变废为宝、价值倍增。

如今，该公司年销售收入达3.8亿元

以上，成为农业产业化国家重点龙头企业。该公司还采用“公司+专业合作社+基地”模式，为农户提供种苗、技术指导 and 保价回收服务，带动近15万户参与山杏种植。裁缝沟村2.3万亩石质荒山全部种上山杏，每年收获近30万斤杏核，人均增收5000元。

同样，承德伯瑞绿色食品有限公司聚焦杏仁产品的精深加工，产品经自然晾晒或低温烘干工艺制成，完美保留了山杏原始的酸甜与浓郁果香，远销海外10多个国

家和地区。

针对山杏产品出口时效要求高、市场响应快的特点，承德海关开通属地地查检绿色通道，推行“提前申报、优先查检、快速放行”模式，压缩通关时限，确保山杏产品“抢鲜”抵达海外市场。同时，海关部门还强化政策辅导，第一时间向企业推送RCEP等自贸协定红利、AEO认证等惠企措施，指导企业规范申报，助力企业充分享受优惠政策，降低出口运营成本，提升国际市场竞争力。

从“卖商品”到“享服务”，信誉楼做对了什么

□本报评论员 芦静

长城评论

石家庄再添品质生活新场所!

近日，信誉楼百货裕华店完成四、五楼区域全面升级，于4月18日正式开放。消息一出，消费者的期待值迅速拉满。

这种期待并非空穴来风。2025年12月27日，信誉楼超市港悦广场长安区首店开业，当天销售额突破300万元，10万多人进店“尝鲜”，一举刷新华北地区超市开业的客流与销售双纪录。

据信誉楼相关负责人介绍，裕华信誉楼此次升级改造，充分吸纳了顾客的建议，重点优化空间布局、增加休息与就餐区域，让硬件升级与服务品质相匹配。

从“卖商品”到“享服务”，这处升级打

造的的品质生活新场所，是信誉楼积极拥抱市场变化、主动求新求变的体现，也是其四十多年来一以贯之的“视客为友”服务理念的生动画脚。

1984年，信誉楼从河北黄骅一家只有30名员工的“小卖场”起步。经过四十多年的发展，目前，信誉楼已成为横跨河北、山东、天津三地，总资产达80多亿元的商业集团。

数据显示，2025年，信誉楼全年销售额262.05亿元，同比增长9.35%，纳税首次超过15亿元，达到15.25亿元。

在零售行业面临消费复苏缓慢、闭店潮频现挑战的当下，信誉楼何以逆势增长？或许，秘诀就在“信誉”的服务中。

在信誉楼，“信誉”不是一句空洞的口号，而是体现在每一个细微之处。区别于

传统百货，信誉楼不将员工收入与销售额挂钩，不搞促销战，不设导购员，而是培训员工作为“购物参谋”，帮顾客挑选真正需要的商品，甚至要求员工“知道同行有更好的促销商品时提供给顾客信息”……这一系列“反常规服务”，赢得了消费者极高的忠诚度。

此外，信誉楼90%以上的商品实现自营，其中64%的商品实现了源头直采、厂家定制或品牌直营，这也确保了商品品质。还有，在信誉楼购买商品，无论是服装鞋帽，还是电子数码产品，甚至是食品生鲜，顾客都能在店内试用，只要顾客对商品不满意，在规定时间内，无需任何理由，均可退换货。按照规定，员工要先接待退换货的顾客，并向顾客真诚致歉；顾客前来退换货，符合制度要求的，可以直接在柜

组办理；超出制度范畴的，员工会将顾客领至退换货接待处或服务中心，为顾客“超值”解决……

以信誉为本，用真心换真心，必然能赢得百姓口碑，形成强大的竞争优势。近年来，同样主打线下零售的河南胖东来频频赢得好评，其秘诀与信誉楼异曲同工，都是靠真诚、服务、信任构建了不可替代的竞争优势。

正如信誉楼总裁张建港所说：“对企业来讲，经商，商品是第一位的；对顾客来说，购物，品质是第一位的。”当企业将诚信视为生命，将顾客视为朋友，它所构建的，就不只是一个购物场所，更是一个温暖如家的生活港湾。愿更多“信誉楼”“胖东来”们枝繁叶茂，为经济社会高质量发展、增进民生福祉注入澎湃动能。

适应性、耐久性、可靠性等核心技术指标跃居国内领先、国际先进水平。

功率提升，是亿华通近年研发的核心重点。2021年，亿华通氢燃料电池功率仅为80千瓦，而随着商用车大型化、重载化需求日益迫切，更高功率的产品成为市场刚需。在亿华通的展厅里，一排氢燃料电池静静陈列，记录着核心产品的进阶之路。

史宏武介绍：“目前我们研发的氢燃料电池发动机已升级到第五代，功率从最初的30千瓦跃升至如今的300千瓦，适配各类重载场景需求。”

不止于交通领域，亿华通还积极拓展氢

能应用边界，将触角延伸至热电联供系统。该系统可充分利用氢燃料电池发电产生的余热，为小区、楼宇提供应急电能和热能，这种“一氢两用”的创新模式，进一步丰富了氢能的应用生态。2023年，亿华通成立氢能公司，形成氢能和燃料电池双轮驱动的发展格局。

协同启新程 政策护航打造未来新样本

数据显示，我国氢能全年生产消费规模超3650万吨，位列世界第一位。政策的春风，为未来能源产业的发展注入了强劲动力。

日前，工信部、财政部、国家发展改革委

等三部联合印发通知，部署开展氢能综合应用试点工作，明确到2030年，全国燃料电池汽车保有量力争达到10万辆，终端用氢平均价格降至25元/千克以下，推动氢能应用场

景向多元领域拓展。“行业已经具备了规模化爆发的基础，但发展路径不会全面铺开，而是更有节奏、更有重点地推进。”亿华通董事长张国强表示，未来几年，将是氢燃料电池汽车从“示范运行”向“市场化运营”过渡的关键时期，也是未来能源产业实现高质量发展的黄金阶段。

产业的发展从来不是单一企业的孤军奋战，而是全产业链的协同发力。3月14日，亿

华通与海泰氢能、河北省氢能学会正式签署战略合作协议，三方以张承唐氢能区域试点建设为核心抓手，开启“政产学研用”深度融合的产业协同新实践，着力破解氢能储运成本高的行业痛点，推动产业从“单点突破”向“全链协同”转型。

从实验室里的反复攻关，到生产线上的批量产出；从冬奥会赛场的惊艳亮相，到城市街头的日常穿梭，亿华通用十余年的坚守与深耕证明：氢能不是遥不可及的未来，而是正在改变生活的现在。在“双碳”目标引领下，借助河北能源绿色转型的东风，这家氢能标杆企业，正在未来能源赛道上树立鲜活的河北样本。

(上接第一版)

为破解北方低温、多风沙、高海拔的适配难题，每到冬季，研发团队便顶着张家口的凛冽寒风，将试验车开到海拔千米的山区，在漫天风雪中反复测试、记录数据；回到实验室，又围着电脑分析曲线，调整结构，解决电堆结冰、发动机因风沙“中毒”、高海拔动力不足等痛点。

经过无数个日夜的反复调试与打磨，亿华通实现重大突破——氢燃料电池发动机可在-35℃正常启动、-40℃低温存储，成功适配严苛环境。与此同时，企业攻克了燃料电池系统、电堆、双极板及膜电极等一系列关键技术，核心零部件国产化率达到100%，环境