

全力保障雄安新区安全度汛 落实落细各项防汛备汛措施

王正谱主持召开雄安新区防汛工作会商会

本报讯(河北日报记者卢旭东)5月13日,省长王正谱主持召开雄安新区防汛工作会商会,分析研判当前形势,安排部署下步重点任务。

会议指出,雄安新区是流域防洪的重要节点,做好防汛备汛工作责任重大。要深入贯彻习近平总书记重要指示精神,落实省委、省政府部署,以“时时放心不下”的责任感,坚持科学、依法、精准,落实落细各项防汛备汛措施,全力保障雄安新区安全度汛。要深入排查隐患,聚焦防汛调度运用及防守管控重点,突出雄安新区及周边水库、堤防闸涵、蓄滞洪区、城市低洼易涝区等关键点位,发现问题及时整改到位。要抓紧工程建设,加快防洪减灾提升项目进度,精准谋划储备水利项目,持续补齐防汛工程体系短板。要加强预报预警,紧盯雨水情、汛情动态变化,滚动做好局部强降雨、突发性天气研判预警,做到早发现、早研判、早处置。要做好应急保障,细化完善方案预案,常态化开展实战演练,配齐物资装备和救援力量,遇有情况科学高效应对。要强化统筹协调,充分发挥上下游防洪工程体系整体效能,统筹好防洪安全和白洋淀生态环境保护。要压实各方责任,健全完善协调联动机制,加强汛期一线值班值守,齐心协力推动防汛工作末端落实。

省领导张国华、赵辰昕、金晖,水利部海河水利委员会主任钟勇,省政府秘书长朱浩文参加会议。

河北钢铁垂直大模型应用服务平台阶段性成果发布

本报讯(记者李代姣 通讯员刘杨)5月14日,河北钢铁垂直大模型应用服务平台阶段性成果发布推广暨“AI+钢铁”供需对接活动在邯郸举行。活动总结发布了全省钢铁行业人工智能大模型应用阶段性成果,旨在推进“AI+钢铁”从试点走向普及。

目前,河北省已建成全国首个钢铁行业垂直大模型应用服务平台。该平台兼具公共服务与行业服务属性,能为钢铁企业提供AI大模型、智能制造、工业能源、智慧运营、数据资产等领域解决方案,降低企业智能化转型门槛。

今年2月该平台正式上线以来,已有河钢威赛博大模型、金谷物联钢铁极致能效大模型、赛迪信息AI金属视觉大模型等160个钢铁行业垂直大模型接入平台,形成150个成熟解决方案,对接了12家企业20个典型需求场景,涌现出河钢唐钢“一键炼钢”、永洋特钢“智能炼钢”、新金钢铁循环水节能等一系列显著应用案例。

活动现场,国家智能制造专家委员会委员刘晶以“数智融合:让工业AI长出筋骨”为题作大模型行业应用报告。来自南京钢铁、河钢集团、新金钢铁的行业专家分别分享了各自的大模型应用创新实践。中国移动河北分公司、燕赵钢铁实验室、稳准智能(雄安)科技有限公司、金谷物联的相关负责人分别在现场首次发布了最新的钢铁大模型应用场景。

生态签约环节,新金钢铁与冶金规划院、鑫盛焦化与金谷物联、新兴铸管与京慧享方略科技、普阳钢铁与中冶赛迪信息技术(重庆)有限公司、冀南钢铁与河钢数字、金鼎钢铁与邯郸移动分别签署合作协议。

长城融媒

我的雄安 范正锐:九个春秋一件事



范正锐(左)在工作现场。

九年前,当范正锐第一次踏上这片热土时,一切才刚刚开始。

2017年9月,她和许许多多的央企代表一样,是第一批来“开荒”的人。九年来,她看着塔吊在雄安新区的夜幕中如群星璀璨,看着新的城市天际线一茬茬长高,看着雄安这座未来之城的样貌一天天接近理想。而她,也从一名普通的商务人员成长为中国中冶的骨干力量,手机里满载的是现场踏勘、团队合作,是她亲历的每一个创新项目从蓝图到实景的对比照——是弥足珍贵的回忆,也是在雄安新区高标准高质量建设和发展的时代洪流里独特的成长印记。

如今,身为中冶雄安指挥部副指挥长的她,自豪地穿梭在中冶德贤公馆A1到A8办公楼群间。九载春秋栉风沐雨,她与中国中冶一道在雄安新区写下花繁叶茂的答卷:14家子公司、12家分公司扎根雄安,1637人常驻雄安,年度综合纳税超亿元,4家子公司纳税超千万元。

中冶人服务雄安新区创新发展和高质量建设的初心如磐,与雄安新区同频共振、共建未来之城的生动注脚在闪闪发光。

(刘可凡)



扫码看视频

“厂播”兴起,石家庄工业品云路远销

□本报记者 徐曼 杜若楠

车间变直播间、流水线成展示台、技术员化身主播达人……在石家庄,从装备制造到精密仪器,从矿山设备到粮机产品,那些价格昂贵、原本主要依赖线下渠道销售的“大块头”工业品,正借助短视频和直播电商实现云端“破圈”,远销海外市场。

工业品在云端“被看见”

5月7日,在正定县河北苹果粮科智能装备股份有限公司,一进企业主楼,就能看到一楼大厅两侧被改造成的两个“直播间”。

其中一个直播间里,主播正在讲解产品性能,一台磨粉机放在镜头前,手机上的评论区不断滚动出用户的提问:“能看看磨粉吗?”“这套设备有多大”。另一个直播间,主播用英语向国外客户介绍企业,屏幕时而切换到车间现场。

苹果粮科是一家以粮机工程装备制造为主业的企业,小麦制粉机械、杂粮机械等产品覆盖全国各粮食主产区,并出口俄罗斯、印度、埃塞俄比亚等50多个国家和地区。

“我们在2020年就开设了YouTube、Facebook、TikTok等海外社媒账号,最初是拍摄制作短视频,用来展示项目案例。”该公司品牌宣传部负责人吴家阔说,现在他们已经组建起自己的直播团队,打造沉浸式“厂播”场景,带领全球客户“云巡厂”。

据介绍,公司主播都是产销一线资深员工,他们了解设备和生产线,能更好地介绍产品、解答问题。苹果粮科总经理吴军永告诉记者,公司产品是各种粮食加工机械,甚至是包括生产线在内的全厂设计施工工程,订单额动辄几百上千万,线上电商推介的主要目的是引流,真正获客是线下邀约客商跟进洽谈。

过去,为了开拓市场,他们常奔波于国内外各大展会,一场展会下来,花费少则十来万多则几十万,能接触到的客户也有限。如今,一场直播就能实景呈现产品从生产、质检到出货的全链条。单纯线下的时空限制被打破,获客渠道拓宽,客户信任度和下单意愿明显提升,截至目前,公司累计形成潜在订单超5000万元。

拥有生物医药、电子信息、装备制造、现代食品等特色产业优势的石家庄,制造业基础雄厚,近年来,随着电商直播成为产业数字化转型重要一环,越来越多的工业品搭上“快车”,在云端“被看见”。

截至目前,石家庄已开播企业达780余家,意愿开播企业656家,推



苹果粮科直播间里,主播在介绍磨粉机。

本报记者 徐曼 摄

广产品2000余种,走出了一条数字化转型与直播营销协同发展的产业升级新路径。

定向直播精准获客

不同的企业,摸索出了不同的“厂播”路线。对康普斯压缩机(石家庄)有限公司来说,定向直播,是他们的“破圈”之道。

康普斯公司的压缩机能效实验室,各类空压机设备整齐陈列,走进一个开放的直播间映入眼帘,一部手机、一台电脑、一名主播,就是全部配置。

这家深耕压缩机行业22年的企业,产品涵盖了永磁变频双级压缩机、矿用防爆螺杆空气压缩机等八大系列115个品种,广泛服务于矿山、工程、医药等领域。

“我们每周2场国内专场直播,每次直播会聚焦一个细分行业,前期先锁定目标客户,定向邀约集中观看。”公司总经理马静介绍说。

镜头前,主播直接从客户最关心的问题入手——设备维护保养、老旧设备节能诊断、新技术研发应用等,逐一讲解。讲到关键处,再引用实际案例,最终给出一个可落地的解决方案。

海外市场地域差异显著、需求多元,对此,他们采取定制化直播——基于海外采购商的行业属性、工况需求、采购标准,定向邀约客户关注直播间。

收到客户资料,发邮件邀约,一对一或小范围定制化直播就开始了。展示产品适配方案、亮出海外认证资质、

讲清跨境交付与售后保障。“客户要什么,我们就做什么,把服务做到位。每一场直播,都是一次建立信任的机会。”带着这份诚意,一次次跨越时区的直播,换来了实实在在的订单。

“机械品的直播,泛泛而谈效果不好,所以我们用了这个‘笨’办法——锁定市场,细分邀约,定向直播。”马静说。这个“笨”办法,让客户观看率提升了40%,线索转化率较以往提高25%。2025年,企业线上销售额突破2300万元。

创新不仅仅是产品的更新,更是营销模式的创新。“定向直播”改变了传统的单对单“跑市场”模式,以更高效率触达目标客户。康普斯公司的探索,为工业品直播打开了更多想象空间。

“播一场成一批订单”

敬业集团的电商选择的是“矩阵运营+AI赋能”的路子,把集团公司的品牌营销和分公司的产品销售结合,形成电商板块。

演播室里真人主播细致讲解,数字人直播不间断轮播,钢铁产品、金属粉末……一件件工业品“轮番登场”。“目前集团搭建了200多个账号矩阵,形成了集团主号、产品垂类号、区域号的立体化传播体系。”该公司线上营销工作人员说。

经过两年深耕,敬业集团工业品线上营销已初见成效——2025年全网累计粉丝47万,累计曝光7500万次,累计销售额2.84亿元,实现了“流量变销量”的转化。

工业品直播带来的直观变化正

在让更多企业动起来。在石家庄,越来越多的工业企业选择试水直播电商。

在科林电气公司,直播间搬进了仪表、变压器等车间展厅,联动品牌、销售、技术、产品线等部门协同支撑,形成线上引流—留资转化—线下洽谈—成交履约的全链条运营体系。2025年,公司开展直播110场,累计曝光近200万人次,获取有效销售线索近1200条,直接带动合同签订额近2000万元。

在墨隆煤矿设备公司,依托CRM(客户关系管理)系统,建立了从线索收集、标签分类、区域分配、跟进回访到资源回收的标准化流程,实现“引流—转化—复购”闭环管理。2025年,获取有效线索2844条,成交订单1200单,线上销售额达4831.5万元。

播一场,留一批线索,成一批订单。一组组跃动的数字,折射出工业品直播带来的创新之变。一个“数字化转型赋能、直播营销拓市场、产业集群升级”的良性循环生态正在形成。

前不久,石家庄市政府办公室印发《深化实施“千品万播”行动方案》。在巩固提升消费品电商直播的基础上,“千品万播”行动将重点向工业品领域拓展,力争到年底全市1000家工业企业开展电商直播,构建起“厂播为主、达人播为辅、基地播为补”的直播体系。

看得见的生产线、听得懂的技术讲解、信得过的服务,一场场“厂播”,正在让石家庄工业品畅销云端,走向世界。

曹妃甸海关守护百姓“舌尖上的甜蜜”

间多一天,损耗就多一分。”河北创智星辰有限公司业务部长李亮介绍,今年该公司已有4批来自东南亚的香蕉顺利入区,后续还将有更多批次陆续抵达。

依托曹妃甸海关的高效通关保障和综保区的区位优势,越来越多的进口水果正在这里汇聚,又快速流向千家万户,为百姓“舌尖上的甜蜜”增添更多滋味。据统计,今年以来,曹妃甸海关已累计监管进口水果463吨,货

值256.2万元。

为保障进口水果“抢鲜”上市,曹妃甸海关开设进口水果“绿色通道”,推行提前对接、全天候预约通关、即报即检服务,将货物从抵港到放行的平均时间压缩至2小时以内,实现“即到即查、合格即放”;紧扣进境水果准入清单,提前核对输出国官方植物检疫证书、境外果园和包装厂注册信息,确保源头合规,检疫审批实施线上优先受理,审批时限由法定的20个工作日

最短压缩至1个工作日;强化现场检疫,对有害生物、农残等风险点精准筛查,在保障国门生物安全的前提下实现快速验放。

据了解,曹妃甸综保区具备进境水果指定监管场地资质,已建成完善的查验、检疫处理、冷链仓储及催熟加工等配套设施。依托这一资质,曹妃甸海关不断优化监管服务模式,支持曹妃甸综保区打造面向京津冀、辐射华北的进口水果集散枢纽。

科技改良让盐碱地长出“壮麦苗”

□通讯员 豆松林

近日,由河北省国际教育交流协会引智成果在沧县中度盐碱地开展的冬小麦种植中试取得突破性进展。施用新型生物有机肥的麦田根系发达、茎秆粗壮、叶片浓绿,与常规施肥地块形成鲜明对比,为省盐碱地综合利用、保障粮食安全提供了高效可行的生物改良新路径。

在沧县建丰农机合作社的种植基地,2025年11月5日播种的沧麦6002冬小麦进入关键生长期,对比效果一目了然。20亩施用新型生物有机肥的试验田,麦苗齐壮,根系发达、毛细根繁多,茎秆粗壮、叶片宽厚浓绿,植株较常规施肥地块高出5厘米左右;仅施用普通复合肥的对照田,麦苗发黄瘦弱、长势低迷,返青期表现差距显著。施用新型有机肥后,土壤明显松软,盐碱化状况得到有效改善。

“这块地是中度盐碱地,往年用普通肥料,小麦一到苗期就发黄、长



科技人员在沧县建丰农机合作社的种植基地查看盐碱地小麦长势情况。

势弱,今年用了新型生物有机肥,变化特别明显。”沧县建丰农机合作社负责人孙世军说,试验田统一品种、统一播量、统一管理,仅底肥不同,长势却天差地别,充分证明这款新型生物有机肥在改良盐碱地、促进小麦生

长中效果突出,也让种植户在盐碱地上种好粮更有底气、更有信心。

该新型生物有机肥,依托河北省国际教育交流协会引进国外院士团队核心技术,经省农林科学院滨海所多个场景试验,并组织攻关转化创新。

产品以优质有机肥、耐盐复合微生物菌剂、进口矿物活性物质AMC为核心,一改传统“化学置换”模式,通过“生物重构”从根本上改良土壤。技术可有效吸附土壤盐分、中和碱性、修复团粒结构,解决盐碱地板结、肥力低、盐分返渗等难题,生态友好、可持续、无二次污染。

河北省现有盐碱地583万亩,70%集中在沧州区域,传统治理模式耗水量大、成本高、成效易反弹。此次冬小麦中试成功,标志着新型生物有机肥在盐碱地主粮生产上实现关键突破,契合国家盐碱地综合利用战略部署。

据了解,河北将以沧州为核心打造国家级盐碱地综合治理示范基地,加快技术推广与农技培训,构建“专家+基地+农户”落地模式,推动农业科技成果转化,让更多盐碱地变身丰产田,以科技创新筑牢粮食安全根基,助力农业新质生产力加快发展。