



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

石家庄市桥西区工商联

“三圈”联动探索“三有”服务新模式

本报讯(孙兴兴 魏美芳)近年来,石家庄市桥西区工商联以“党建引领、服务赋能、创新助企”为主线,着力构建“组织圈、功能圈、服务圈”三圈联动机制,探索形成“有形覆盖、有效链接、有感服务”的高质量模式,2025年,获评全省“五好”工商联建设优秀案例。

筑牢党建引领“组织圈” 推动思想之舵“有形覆盖”

为抓实思想引领,石家庄市桥西区工商联通过“专题学习+实践活动”双线发力,组织开展学习两会精神及习近平总书记在企业家座谈会上的重要讲话;举办“重温红色记忆,凝聚奋进力量”沉浸式党建教育活动,组织企业家赴西柏坡红色教育基地参观,开展各类主题学习交流,覆盖企业家300余人次,有效深化民营经济人士理想信念教育。

石家庄市桥西区工商联积极创新品牌组织,强健根基,稳步推进商会建设,在石家庄市桥西区17个街道实现商会全覆盖。依托乡情纽带,推动成立石家庄市桥西区沙河、平山、乐陵3家异地商会。聚焦党建创新,以南长街道商会为试点,精心构建“136指南针红色商会”党建品牌体系。南长街道商会“指南针红色商会”、东风街道商会“六商共建”、东里街道商会

“五同聚商”已初步打造成为桥西区首批品牌化基层商会,切实将党建优势转化为服务企业、赋能发展的实际成效。

优化阵地建设“功能圈” 推动政企桥梁“有效链接”

为精准响应企业诉求,畅通渠道,2025年,石家庄市桥西区工商联开展“专家助企行”活动10场次,石家庄市桥西区委书记、区长等区领导带头召开企业家座谈会22场,面对面协调解决诉求200余条。联合区发改局、商务局等部门制定年度《精准服务重点企业分方案》,组织26名区级领导、52名区直部门和法检两院负责同志,以及17个街道党政主要负责同志,对260家重点企业进行包联服务。通过“服务百企·面对面”专项行动,收集并办结企业诉求105件,以“零距离”沟通、“高效率”响应破解企业发展难题。

石家庄市桥西区工商联坚持“普法+维权”双措并举,联合区司法局成立商会人民调解委员会,深入园区、商会开展专题解读;建立与法检两院常态化联动机制,及时转办涉企案件线索;指导桥西区平山商会、南长街道商会率先成立法治专委会,为会员企业提供“家门口”服务,让法治成为企业发展的“定心石”。积极

破解融资难题,扎实推进“数字工商联”平台建设,5036家企业获得授信51.74亿元,1120家企业成功获贷10.5亿元。建成石家庄市内区唯一的省级首贷续贷服务中心,靶向破解企业融资梗阻问题。联合区金融办、银行机构及“小西帮办团”,为23家会员企业争取贷款1.2亿元。

提升暖心关爱“服务圈” 推动同心同向“有感服务”

石家庄市桥西区工商联加强联动合作,助力资源共享。建立基层商会联席会议制度,定期组织政企对话、行业沙龙。南长街道商会依托“南长智慧云”“赢在南长”商机对接平台,激活企业内生动力;新石街道商会“党建+楼宇经济”商圈服务,助力打造“一刻钟便民生活圈”;东华街道商会聚焦小微企业急难愁盼,开展“微课堂”政策解读、“微诊断”个性化辅导,有效提升200余家小微企业抗风险能力。深化区域合作,组织跨区域商贸对接、“家乡行”考察等活动,南长街道商会“招商团”,年内引进优质项目4个,落地资金5500万元,解决就业岗位3000余个;乐陵商会积极对接山东乐陵市,成功促成两地企业合作,吸引意向资金50余万元。

石家庄市桥西区工商联大力倡导企业义利兼顾,担当有为,组织基层商会围绕春节、中秋等节日开展慰问活动22场次;持续深化“万企兴万村”行动,引导企业发挥优势助力乡村振兴,组织企业定向采购平山县盖家峪村农产品;组织企业向井陘、平山等地捐款捐物、资助助学款,展现企业深厚的社会担当与公益情怀。

面向“十五五”,石家庄市桥西区工商联将锚定经济高质量发展首要任务,升级“服务护航”行动,与区检察院建立健全沟通协作机制服务,设立“检察进企业服务站”,精准对接企业法治需求;深化银企对接,重点服务专精特新企业、初创型中小企业;搭建人才支撑平台,强化分层分类培训,精准匹配供需。围绕惠企政策落实、优化营商环境开展调研,收集企业诉求,提升建言献策质效;发掘创新型成长型企业,推动企业科技创新与区域间交流合作;助推街道商会建立试点,构建“数字化+精准化”服务会员企业发展平台与机制,探索商会转型发展。优化会员结构,着重关注行业领军企业、专精特新企业及新生代民营经济人士;积极吸纳优质行业协会、异地商会为团体会员;夯实基层组织建设,指导开展特色活动,建好会员之家。

以匠心标准打磨全周期贴心服务

——访河北三行集团总经理刘晓宇

从6人初创汽车销售公司起步,到如今立足河北、辐射全国、迈向国际的综合性集团,河北三行集团(以下简称:三行集团)成立27年来,始终扎根汽车行业,坚守服务本质,专注汽车服务全链条发展,以匠心标准打磨全周期贴心服务,坚持把高品质、一站式汽车服务送到千家万户,惠及万千车主,用实干与坚守,诠释着新时代汽车服务企业的初心与使命。近日,河北经济日报《民营经济》导刊对河北三行集团总经理刘晓宇进行了专访。

初心铸魂,深耕沃土践使命

“作为汽车流通企业,三行集团始终将企业发展与国家汽车战略紧密对接,把爱国敬业的情怀融入企业发展的每一个环节,与国家发展同频共振。”刘晓宇表示。随着国家产业政策的调整,尤其是“双碳”目标的提出,能源结构转型成为时代趋势,新能源汽车产业迎来前所未有的发展机遇。凭借敏锐的行业洞察力,三行集团果断开启战略转型,从传统汽车销售向新能源汽车领域全面发力。2008年,企业做出关键决策,携手比亚迪开启战略聚焦,这成为三行集团转型新能源汽车的重要起点。

经过多年深耕,三行集团的转型之路成效显著。2024年,企业进入提质发展期,新建24家比亚迪高端品牌腾势、方程豹店面,截至目前,已完成全集团80余家、比亚迪总店数60余家的业务布局,成功实现从单一品

牌经营到全矩阵深度覆盖的跨越式发展。如今,三行集团的业务版图不断拓展,国内覆盖河北、辽宁、吉林、广东等多省市,国际业务已扎根几内亚、坦桑尼亚、乌干达等非洲多国,以及中亚的吉尔吉斯斯坦,构建起“国内布局完善、国际稳步拓展”的发展格局。

创新赋能,破局前行启新程

作为河北省最早转型新能源汽车服务集团,三行集团早早携手比亚迪深耕核心赛道,如今已成长为河北省最大的新能源汽车集团。该集团始终以客户需求为导向,构建起涵盖汽车销售、售后维修保养、汽车金融、二手车置换、汽车租赁的全生态运营服务体系,全方位覆盖用户用车全周期。业务范围全面覆盖家用乘用车、商用车轻卡及重卡全品类,无论是个人购车需求还是政企采购服务,都能提供定制化、专业化的解决方案,一站式满足不同客户的多元化、个性化需求。

刘晓宇介绍,在市场布局上,三行集团坚持“国内深耕、国际拓展”双向发力,不仅在国内构建起完善的服务网络,更作为最早一批跟随厂家汽车出海计划的企业,于2023年毅然进军非洲市场,从零起步实现快速突破,2025年达成陕汽重卡近1500台的销售佳绩。如今海外团队已日趋成熟,通过本土化招聘与国内骨干派驻相结合的模式,打造专业高效的运营团队,既实现了企业国际化布局的稳步推进,也为海外客户提

供了与国内同步的高品质服务。

作为比亚迪核心经销商,三行集团全面代理比亚迪全系品牌。在2026年3月比亚迪“闪亮中国 改变世界”深圳发布会后,三行集团迅速响应厂家战略,在各区域积极布局闪充桩安装,紧跟技术迭代步伐,持续拓展新能源服务边界,为客户提供更便捷、高效的出行配套服务。在售后服务方面,该公司严格践行比亚迪“精诚一家”服务理念,传承“精于勤,诚于心”的服务宗旨,用专业服务筑牢客户信任根基,彰显头部新能源汽车服务集团的实力与担当。

担当践诺,回馈社会显大爱

三行集团在发展壮大的同时,始终牢记“取之于社会,用之于社会”的使命,积极履行社会责任,践行民营企业家的责任与担当。企业家的社会责任,不仅仅是创造经济效益,更要带动就业、回馈社会,实现企业发展与社会进步的同频共振。“三行能有今天的发展,离不开国家的政策支持、社会的包容关爱、团队的坚守奋进和客户的信任,我们必须用实际行动回报这份认可。”刘晓宇说,带动就业是三行集团履行社会责任的重要体现,目前集团在职员工2000余人,公司始终将员工成长放在重要位置,搭建广阔的职业发展平台,让每一位员工都能共享企业发展成果,实现个人价值与企业发展的同频共振。在公益事业方面,三行集团积极向学校捐赠生活用品及书籍,助力青少年健康成长



河北三行集团总经理刘晓宇

长;连续多年组织“爱心送考”车队,在高考期间为学子们保驾护航,用温情传递正能量;积极参与抢险救灾等各类公益活动,在危难时刻挺身而出,以实际行动彰显企业大责任。

展望未来,刘晓宇介绍,未来三行集团将聚焦汽车业务板块、海外业务板块、农业大健康业务板块、营运车辆服务板块、三行智联客享平台五大核心板块,深入推进集团化、规模化、科技化、先进化、国际化、资本化发展。在现有基础上,持续深化新能源汽车主业优势,优化服务体系,提升品牌影响力;加速海外市场拓展,完善国际服务网络,提升国际竞争力;推动各业务板块协同发展,培育新的利润增长点,在汽车产业深刻变革的时代洪流中,走出属于中国民营企业的坚实步伐。(刘军伶)

河北法治民企巡回示范 宣讲走进衡水

本报讯(通讯员杜瑛瑛)近日,由河北省工商联主办的法惠冀商·助企发展——河北法治民企巡回示范宣讲暨民法典宣传月进企业活动在衡水市冀州区举行。宣讲活动中,播放了“万名律师宣讲民法典”优秀普法视频展播,专家围绕12345政务服务便民热线民营经济诉求处办与工商联联系机制、“扫码入企”制度、《河北省民营经济促进条例》等进行了专题解读,在畅通企业诉求反映渠道、维护企业合法权益、提升企业法治建设水平等方面为企业提供了精准指导。

邢台市工商联 提升民营企业法律素养

本报讯(通讯员吴纪良)为提升民营企业法律素养,近日,邢台市工商联与邢台市中级人民法院联合组织开展“企业家旁听庭审”活动,邀请20名企业家代表走进法院,“零距离”旁听一起买卖合同纠纷案件庭审。庭审结束后,法官通过“以案释法”进行答疑解惑,并发放《企业法律风险提示手册》。此次活动变“纸上学法”为“实景感悟”。

沧州设立“企业家日”

本报讯(通讯员李晓雅)5月20日,由沧州市委统战部主办,沧州市工商业联合会、沧州市总商会承办的2026年沧州“企业家日”开幕。近年来,沧州出台了一系列尊重企业家、关爱企业家、支持企业发展的政策措施,为企业发展壮大创造了良好条件。企业家日的设立,更是明确了一系列服务民营企业发展的常态化举措,通过建立政企沟通机制、企业家培训体系、权益保护机制等,搭建起一座政企互通的桥梁。

石家庄市新华区工商联 举办政银企对接会

本报讯(通讯员谢娟娟)近日,石家庄市新华区工商联联合中国建设银行石家庄西三庄支行共同举办政银企对接会,辖区内30余家科创企业、小微企业代表参加。会上,银行工作人员推广了河北“数字工商联平台”数据贷,传达了国家关于实施中小微企业贷款贴息政策,并围绕企业关心的信贷政策、金融产品、审批流程等问题进行详细解读。

2026年度“藏诺之星” 奖学金颁奖典礼举行

本报讯(通讯员翟静波)近日,2026年度“藏诺之星”奖学金颁奖典礼在河北师范大学附属民族学院举行。藏诺药业董事副总经理刘学敏与石家庄市知行文明实践基金会党支部书记薛建廷共同向河北师范大学附属民族学院捐赠专项资金,用实际行动为民族学子的成长保驾护航,并为获奖学子颁发荣誉证书与奖学金,助力民族学子成长。

“种业不是生意 而是兴农兴国的事业”

——访河北双星种业股份有限公司董事长党继革



河北双星种业股份有限公司
董事长党继革

从父亲当年一腔热血、白手起家,到他放弃公务员“铁饭碗”投身种业的跳跃,再到如今率领团队跨越西瓜、甜瓜、向日葵三个育种领域——每一步,都源自他内心最朴素的信念:让中国的土地上,永远种着自己的好品种。他就是河北双星种业股份有限公司董事长党继革。

传承父辈初心 只为那一粒中国种子

党继革的父亲被业界誉为“西瓜王”,他原本学医,在三年自然灾害时期,看到乡亲、亲人吃不上饭,毅然转向农业。在乡亲们生活有所改善后,转头又研究西瓜育种,创立了西瓜双覆盖栽培技术,使西

瓜上市时间提早一个月,在麦收时节让千家万户吃上了鲜美、甘甜的西瓜。1984年,在原石家庄科委提议下,成立了石家庄地区首家民办科研机构——石家庄市双星西瓜研究所。“父亲用一生告诉我,‘种业不是生意,而是兴农兴国的事业’。”党继革说,在童年跟随父亲穿梭瓜田的记忆,是他此生放不下的牵挂。他心里清楚,国家的粮食安全需要种业人支持。他毅然放下公务员身份,2006年,创办河北双星种业股份有限公司,不是为了赚快钱,而是要把父亲的初心传下去,把中国种业自主创新的火种传下去。“种业报国”这四个字,是双星的基因,也是党继革人生最深的信仰。

诚信立业 提升河北种业竞争力

种子行业很特殊,一包种子出了问题,赔进去的不只是钱,而是农民一年的希望。党继革从创业第一天就立下三条规矩,一不仿冒别人品种,坚持原创;二不夸大宣传,真诚对待农民;三不推卸责任。该公司严格对种子产地进行质量监督,做品种真实性鉴定,建立了完善的质量追溯体系,确保每一包种子都经得起检验、追得到源头。诚信经营不是嘴上说说,而是年复一年实实在在的行动。

他相信,守法经营的企业才能走得长远。双星种业严格遵守《种子法》及相关法律法规,所有品种坚持原创,通过省级登记,不做虚假宣传,也因此,企业被评为中国

种子行业AAA信用等级企业。党继革常对员工说,在种业这个领域里,靠花言巧语无法长久,你将自己的品种宣传得再好,第二年长出来的果实不会骗人。信誉就是生产力,丢了信誉的企业,再大再强都不会长久。

创新,往往要敢于看到别人看不见的。几年前,国内市场上的甜瓜几乎全是水瓢品种。党继革实地调研后发现,水瓢甜瓜虽然多汁鲜甲,却难符合长途运输和长期保存的需求。于是,在大部分人还没有“干瓢甜瓜”概念的时候,他带领团队选育干瓢甜瓜新品种。干瓢甜瓜果肉酥脆、瓢水少、甜度高,对市场最大的意义在于显著延长货架期,易储运,就算中转多道流通环节,到达消费者手中依然新鲜甘甜。这一创新不仅在国内市场打开了销路,也为种植户创造了新的需求场景。目前,双星种业干瓢甜瓜新品种的早熟性研究已经起步,力争让产品能够尽早上市,农民尽早受益。

如果说干瓢甜瓜是一次跨越,那么向日葵育种就像是跨越到了新大陆。党继革意识到,国内向日葵种植面积虽然很大,但拥有自主知识产权的杂交向日葵品种很少,大量依赖进口。这对一个有责任心的种业人来说,就是一道必须突破的屏障。

他带领团队从零开始,系统研制三系杂交向日葵——这在当时是国内大多数种业小企业不敢触碰的领域。经过多年艰苦求索,成功突破了三系杂交向日葵技术,将杂种优势与高效的制种技术结合起

来,实现了产量高、抗病强、性状优的育种目标。如今,双星种业在向日葵业界赢得了广泛尊重,其品种在新疆市场的种植面积占比已超过70%。

在此基础上,他们进一步推进了杂交白籽向日葵和功能性紫籽向日葵的应用研发,拓展产品线,更好地满足市场的多元需求。

创新“三品战略” 让品牌价值惠及农户

一直以来,党继革思考一个问题,企业育出好品种,怎么能让农民种得好、卖得好?为此,他提出了“三品战略”——品种、品质、品牌三位一体。品种是根本,双星种业持续投入研发,确保种子真正有竞争力;品质是信贷,双星种业深入产区指导种植,不只卖种子还提供免费技术服务,让农民种得好更卖得好;品牌是溢价,帮助农民的农产品在市场上形成辨识度,卖出应有的好价格。三者形成闭环,才能让双星的价值真正流向田间地头、流向农户。

回报社会,不光是捐款捐资,更是帮助农民切实稳定地增收。在向日葵产业链延伸这盘大棋上,他将种子列为源头,将“种子研发—生产—销售—回收—加工平台”打通,形成闭环型产业链。这样一来,农民不再独自承担市场风险,双星从种子源头就开始参与渠道建设和市场调节,公司承担回收局面的市场风险,让农民的收入更加稳健可期。

(贡杰杰 李翠)