



京津冀农业科技创新联盟取得多项成果

京津冀农业科技创新联盟成立3年来,在重点领域攻关方面成效显著,为促进京津冀区域农业高质量发展提供了有力的技术支撑

河北日报讯(记者赵红梅)从省农科院获悉,京津冀农业科技创新联盟成立3年来,该联盟以实施重大创新任务为抓手,通过在共谋项目、共建平台、共享基地等方面开展务实合作,取得了显著成效,为促进京津冀区域农业高质量发展提供了有力的技术支撑。

京津冀农业科技创新联盟在重点领域攻关方面成效显著,多个国家重点研发计划项目顺利实施。其中,河北省农科院与北京市农科院、中科院等单位共同实施的“小麦玉米主产区氮磷淋失阻控技术与产品研发”项目,建立起综合技术体系4套,申请发明专利7项,获得实用新型专利5项,申请地方标准2项,实施效果明显。北京市农科院牵头联合中国农科院、中国农大、天津市农业资源所、河北省农科院等22家京津冀优势单位承担的国家重点研发计划项目“京津冀设施农业面源和重金属污染防治技术示范”项目,取得多项重要阶段性创新成果,研究形成了设施生产氮磷面源污染综合防控技术,可分别减少土壤硝态氮、有效磷含量15.1%和12.5%。天津市农科院与北京、河北有关单位联合,在农产品质量安全风险评估和特色果品溯源技术研究方面取得重大进展,明确了京津冀地区苹果、梨、葡萄、桃4种大宗果品及鲜食蔬菜和食品接触材料的主要危害因子及其风险水平,申请国家发明专利3项,取得软件著作权2项,制定天津市地方标准2项,研究成果展现出良好的应用前景。

协同创新基地建设水平稳步提升。按照“共同投入、共用共享、集中展示、扩大影响”的要求,京津冀农业科技创新联盟进一步强化了京津冀三地农科院共建崇礼生态农业、晋州精品梨、滦水蔬菜、顺平绿色桃基地工作。在崇礼基地重点展示了蔬菜优良品种繁育、农业节水技术、农业物联网技术、高效设施农业等6类技术成果。在晋州基地重点示范了保鲜剂联合微孔膜包装技术、低温气调保鲜技术,应用新技术保鲜果品150万吨。在滦水基地,与滦水绿果蔬菜种植合作社、绿能农业科技股份有限公司合作,示范蔬菜集约育苗技术、无土基质栽培技术、害虫物理诱杀技术等新技术5项,引进蔬菜新品种11个。在顺平基地,重点开展了迷向防治梨小食心虫技术示范和生物防控梨小食心虫试验,防治效果达到90%以上。

三地农科院还积极拓展怀柔、房山、密云优质谷子示范基地,冀谷39、冀谷42等优质谷子品种成为当地主栽品种。唐山市农科院与北京市农科院合作,在滦南县、滦州市建立了100万公斤贮藏能力的示范基地,解决了当地大白菜冬贮常规技术“倒菜用工多”和“倒菜损耗大”两大问题,平均每百吨大白菜减少用工135个,大白菜损耗率降低12.8%,效果显著。

香河携手联想 打造新型智慧城市

河北日报讯(记者宋平 通讯员田家霖)日前,香河经济开发区管委会与联想云领(北京)信息技术有限公司签署战略合作协议。双方将以廊坊香河绿色云计算中心项目为核心,将香河打造成涵盖城市智慧管理、智慧政务以及具有香河特色的智能家居等多个领域的新型智慧城市。

地处京津走廊的香河,是我省15个环首都卫星城之一。为满足卫星城建设对海量存储、海量计算、大数据集群、云搜索等多样化数据服务的需求,香河大力推进大数据中心建设。

其中,香河与联想联手打造的绿色云计算中心位于香

河经开区环保产业园,项目分五期建设,总投资约500亿元,建设内容包括大数据中心机房、大数据孵化中心、云计算研发中心等。借助该项目,香河经开区环保产业园将建设成为以互联网数据中心(IDC)为基础的绿色环保产业基地。

未来,香河将以绿色云计算中心为核心,全面推动家居、社区、医疗、旅游等相关产业的智慧转型升级,形成绿色可持续发展的产业体系。香河与联想还将在智慧农业、智慧政务、智慧教育等领域深度合作,进一步推动京津冀城市群建设,服务京津冀协同发展。

北京铁矿石交易中心 河钢“矿石超市”上线运行

河北日报讯(记者贡宪云)6月22日,河钢集团“矿石超市”业务板块在北京铁矿石交易中心正式上线运行,当日成交7笔,共计48.15万吨。该铁矿石现货电子交易系统的设立,为河钢集团铁矿石贸易业务由线下转到线上,探索更加公正透明的铁矿石定价机制提供了平台。

我国占世界海运铁矿石市场近70%的份额,每年铁矿石现货成交量巨大。过去,由于铁矿石现货交易灵活、分散且不透明,信息缺乏公信力,指数机构基本不采纳,导致庞大的以人民币计价的现货市场成交价格无法成为铁矿石定价的依据。进口铁矿石价格长期偏离合理范围,成为整个钢铁行业的痛点。

北京铁矿石交易中心是一家第三方铁矿石交易平台,拥有完善的交易系统、完备的交易规则和优质的客户资源。河钢作为我国最大的钢铁材料综合制造商和服务商之一,积累了铁矿石基差贸易、库存管理等方面的丰富经验。双方发挥各自优势共同打造“矿石超市”,为会员企业提供增值增值服务,筑牢交易安全屏障,提供金融、监管、物流等延伸服务,带动更多的行业企业参与平台交易,为市场提供更丰富的价格参考。

河钢集团相关负责人表示,“矿石超市”交易公开透明,矿山可以寻找到更广大的客户群体;钢厂可以货比多家,实现阳光采购;贸易商可以充分发现市场商机,获得更广阔的资源渠道和客户群体。

重点领域率先突破 协同创新质量提升

——《河北蓝皮书:京津冀协同发展报告(2020)》解读

□河北日报记者 米彦泽

“五年来,成绩斐然,三地发展实力得以提升,协同发展的空间结构得以优化,协同发展的核心支撑得以建立,协同发展的动力源得以加强。”日前,河北省社会科学院京津冀协同发展(雄安)研究中心与社会科学文献出版社联合发布了

《河北蓝皮书:京津冀协同发展报告(2020)》,对京津冀协同发展整体成效进行了总结,并剖析了京津冀协同发展中出现的困境,提出新阶段推动京津冀协同发展的战略重点和创新路径,塑造京津冀世界级城市群。



▲目前,河北省唐山市曹妃甸区LNG项目第一阶段工程正在加紧建设。项目竣工投产运营后,将为优化京津冀地区的能源结构、满足区域天然气能源供需平衡发挥重要作用。

三个“率先突破”取得实效,协同发展的核心支撑得以建立

“2014年至2018年,京津冀地区生产总值由67290.5亿元增加至85140.3亿元,增加了17849.8亿元。”蓝皮书主编、省社科院京津冀协同发展研究中心首席专家陈璐认为,京津冀协同发展规划体系和顶层设计日趋完善,单中心的首都发展格局获得转变,协同发展的空间结构得以优化,三地发展实力稳步提升。

五年来,产业、生态、交通三个“率先突破”取得实效,协同发展的核心支撑得以建立。

产业协同发展的平台载体和关键环节获得突破,产业对接有序推进。通过优化生产力布局结构有序引导生产要素流动,进而疏解非首都功能,均衡各地发展,提升京津冀区域整体发

展水平,是京津冀三地产业协同发展率先突破的首要任务。围绕此任务的实现,京津冀相继出台了《京津冀产业转移指南》等系列政策,同时建立了以“2+4+N”为核心的产业疏解空间载体和平台支点。“2”,即北京城市副中心和雄安新区;“4”,即曹妃甸协同发展示范区、北京新机场临空经济区、天津滨海新区、张承生态功能区4个战略功能;“N”,即46个专业化、特色化承接平台,产业协同发展的平台载体和关键环节获得突破。尤为重要的是,针对三地产业转移承接的税收分享等核心问题,三地进行了突破性探索,联合印发了《京津冀协同发展产业转移对接企业税收收入分享办法》等政策文件,为三地产业协同对接核心问题

的解决提供了保障,三地产业协同发展获得有序推进。以京冀为例,2014年至2018年,河北省共承接北京市转入的产业活动单位3860个,其中承租租赁和商务服务业单位1202个,占31.1%;承接信息服务业、科技服务业单位748个,占19.4%。

横向生态补偿机制获得突破,区域生态环境容量得以扩大。围绕大气污染协同治理、水环境保护等生态建设,三地深化合作,建立了“五个统一”的大气污染联防联控体系,签署了水资源补偿协议,合力推进清洁能源改造、大气及水污染协同防治。2014年至2018年,京津冀生态水源保护林累计增加50万亩,北京、天津和河北优良水体比例分别提高32%、15%和8%,

PM2.5平均浓度分别下降40.6%、37.3%和41.1%。

交通“主框架”和“微支撑”同时推进,交通一体化加速形成。五年间,围绕交通发展的率先突破,三地进行了积极推动。轨道交通等交通骨干和打通“瓶颈路”“断头路”等交通“毛细血管”同时推进,京津冀城市群之间轨道交通路网、高速公路网加速完善,覆盖全区域的便捷交通网络加速形成。京昆、京台、京开高速拓宽工程,京秦、首都地区环线(通州-大兴段)和延崇高速平原段等相继建成通车,1小时城际交通圈的范围不断扩大。五年间,河北累计打通与京津间的干线公路“断头路”“瓶颈路”27条段、1676公里。2014年至2018年,三地公路里程累计增加1.4万公里,高速公路里程增加1674.5公里,三地交通运输能力和服务现代化水平不断提升。

京津冀创新产出实现数量、质量双提升,协同发展的动力源得以加强

“2014年至2018年,京津冀国内三种专利申请授权数由12.1万件增加至23.0万件,年均增长率为17.4%。”陈璐表示,京津冀创新产出逐年增加,实现数量、质量双提升。就能够较好地反映创新产出的质量与水平的发明专利来看,2014年至2017年,京津冀发明专

利数占国内三种专利申请授权数的比重逐年增加,由23.8%上升至31.9%,提高了8.1个百分点。

三地创新合作更加密切,协同创新共同体加快建设。从专利申请来看,2014年至2018年,京津冀联合授权专利数合计4278件。其中京津冀联合

授权专利数为1798件,占比为42.0%;京冀联合授权专利数为2013件,占比达47.1%。从技术市场来看,2014年至2018年,北京向天津、河北输出的技术合同成交额及其在北京流向外省市的技术合同成交额中的所占比重均实现了明显增长,北京向天津、河北输出的

技术合同成交额由83.2亿元增加至227.4亿元,年均增长率高达28.6%,而北京流向外省市的技术合同成交额年均增长率为15.0%,前者是后者的1.9倍;北京向天津输出的技术合同成交额占流向外省市的技术合同成交额的比重也由4.8%上升至7.5%。2014年,京津冀技术合同成交额中有19.9%来自北京,2018年这一比重提高至22.6%,五年间提高了2.7个百分点。

新阶段推动京津冀协同发展,把握四个方面战略重点和创新路径

进入“十四五”,京津冀协同发展要完成在推动世界级城市群建设基础上获得实质性突破,以及在高质量协同发展模式的确立上实现突破等两方面任务。“为此,蓝皮书提出新阶段推动京津冀协同发展的四个方面战略重点和创新路径。”陈璐解读道。

顶层设计再完善与“微循环再畅通”同时进行,筑牢新时期京津冀协同发展的宏观和微观基础。要把京津冀协同发展的认识统一到引领全国高质量发展的重要动力源、带动全国创新发展

的主要策源地、打造中国的新型经济增长极、塑造京津冀世界级城市群的建设上来;把解决好北京发展问题同天津、河北实现更好发展统筹谋划。全面梳理和重新定位协同发展政策体系,提升政策的针对性、有效性和落地性。

产业链布局与创新链推动同时进行,夯实新时期京津冀协同发展的主体力量。三地要充分利用编制“十四五”规划的契机,共同规划建设京津冀协同发展产业链,以战略合作功能区为依托,统筹平台支撑体系,推动产业链梯

次布局,联手打造世界级先进制造业集群。围绕重点产业链布局创新链,以首都优势创新资源为核心打造区域科技创新链条,推动京津冀三地建立基于产业链的创新联动科技链,以创新发展促进京津冀高质量协同发展。

强支撑与补短板同时进行,强力提升河北发展能力和发展水平。新时期,雄安新区的建设将成为支撑河北发展层级提升的最核心力量。在雄安新区探索建立“研发与创业特区”,打造全国典范创新链。以数字化、智能

从濒临破产到业绩“三连跳”

——北京金隅集团助力唐山高压电瓷有限公司转型重生

□河北日报记者 贾楠

湿法车间里机器轰鸣,生产线全面运转。近日,在唐山高压电瓷有限公司,工人们正在加班加点赶制订单产品,仓库外一辆辆卡车鱼贯进出,呈现一派繁忙景象。目前,这家公司的棒形电瓷生产产能已位居国内第二,工艺技术水平行业领先,市场竞争力和品牌影响力不断提升。

谁能想到,4年前的唐山高压电瓷有限公司,车间全部停产,生产经营停滞,市场客户流失严重,一度陷入经营困境,持续5年处于破产边缘。

唐山高压电瓷有限公司是如何实现涅槃重生的?

“是金隅冀东的‘大手笔’运作,拯救了濒临破产的高压电瓷公司。”唐山高压电瓷有限公司党委书记毕伟伟不

无感慨地说。

唐山高压电瓷有限公司建厂60多年,曾是全国最大的棒形电瓷生产企业,“TD”品牌在全国乃至世界均具有较高知名度,被行业誉为“棒子王”。从2011年开始,由于外部市场环境变化、企业经营不善等原因,企业经营逐渐出现危机。

为使高压电瓷公司尽快走出困境,唐山市积极帮助企业寻找“重生”之路。

2016年,北京金隅集团与冀东发展集团进行了战略重组。在唐山市国资委的积极协调下,金隅集团先后为高压电瓷公司注入资金3.83亿元,理顺了股权结构,高压电瓷公司成为冀东发展集团全资子公司,同时还为高压电瓷公司垫付了生产经营正常运转所需的大量资金,为高压电瓷公司摆脱困境、恢复活力提供了强大的资金支持。

重组后,高压电瓷公司积极对接金隅集团管理体系,建立扁平化的组织架构和贯穿生产经营全流程的精益化管理方式,企业运行更加规范高效,产品质量稳步提升,劳动生产率不断提高。恢复生产的前3年,高压电瓷公司干法车间的产品合格率达85%提升至94%,湿法车间的产品合格率达84%提升至91%,企业产品合格率达国内电瓷行业位居前三。

为提升运营质量和产品市场竞争力,高压电瓷公司还在降本增效上下功夫。胶装养护由水护改为蒸护,大大缩短了生产周期。在工艺设计创新上,增加窑炉利用率,缩短烧成时间,减少燃气消耗。在金属附件开发上,用铝材替代不锈钢,降低了生产成本……一系列硬措施为高压电瓷公司在市场竞争中增加了话语权。

2017年5月,刚恢复生产的高压电瓷公司,仅用了4个月,干法、湿法生产线就迅速实现了达产达标。

2018年,高压电瓷公司成功中标国网直招国内首条重点示范工程张北柔性直流项目;2022年冬奥会柔性直流工程,高压电瓷公司产品用量占到50%。当年,公司的销售收入同比提高102%。

2019年,高压电瓷公司全部恢复中断多年的客户市场,销售收入同比提高70%。

重组4年来,金隅集团给予了资金、人才队伍建设、企业经营管理等方面的大力支持,高压电瓷公司逐渐实现了从濒临破产到经营业绩“三连跳”的华丽转身。“今后,公司将按照金隅集团的部署,积极寻求转型升级之路,加快由人工工作向自动化、信息化、智能化转变,让‘棒子王’品牌越来越亮。”毕伟伟说。