

一个“拼”字,在浚县先进制造业开发区有着两层含义。

这里“拼”出了一张独具特色的产业拼图,在8.5平方公里的规划面积上,通过精准实施延链、补链、强链,生物基材料、家居制品、食品加工三大主导产业高效协同,形成了推动高质量发展的强大合力。

这里拼项目落地、拼产能释放、拼市场拓展,也拼园区提质、拼营商环境,正是靠着一股股拼劲,园区内处处涌动着干事创业的精气神,让这里成为支撑浚县经济发展的“主阵地、主引擎、主战场”。

7月15日,本报调研组走进浚县先进制造业开发区,看其依托三大板块,如何“拼”出产业新图景。

从田间到车间

生物基材料产业“拼”出绿色新赛道

进入河南特创生物科技有限公司,鳞次栉比的现代化厂房里,一股从田间到车间的“绿色动能”正在持续转化为“绿色GDP”。

吹膜车间内,吹膜机轻快运转,印刷机有序作业,制袋机精准裁切,工人们穿梭其间,熟练地操控着设备。

“这些包装袋的原料来自田间地头的玉米秸秆和甘蔗渣,且在堆肥条件下180天即可完全分解为水、二氧化碳与氨基酸,实现了零残留、零污染,可满足多领域对可降解产品的需求。”河南特创生物科技有限公司生产总经理邱田拿着看似普通的包装袋,道出了产品的不同之处,“过去秸秆焚烧既浪费资源又污染环境,现在秸秆在我们这里变废为宝,成了可降解塑料制品。”

据了解,浚县生物基可降解产业园于2022年12月开工建设,2023年7月一期建成投产。产业实现了从无到有,但如何在这条绿色新赛道上跑得更快、更远?浚县的答案是:拼科技创新、拼链条延伸、拼设备更新。

自特创生物成立以来,企业将技术研发作为核心竞争力,成立专业研发中心,拥有15名专职研发人员,其中博士、硕士、高级工程师12人;同时还与北京化工大学、郑州大学、郑州轻工业大学等高校联合成立产学研基地。坚持链式协同发展,依托鹤壁煤化工PBAT、PLA等上游原材料优势,构建起从原料供给到终端产品的完整产业链。持续进行设备更新,2025年引进了高速智能制袋生产线上的设备,搭载了自动纠偏、恒张力控制和伺服电机牵引等前沿技术,不仅实现了产品生产全流程的自动化、智能化,还推动企业日产能超过300吨。

更让人惊喜的是,特创生物还拿到了国际国内权威认证证书百余项,包括欧盟EN 13432、美国BPI、FDA等国际认证。这些认证让“浚县造”可降解制品站上了国际舞台。

这样的拼劲,换来了产业发展的良好成效。如今,浚县依托特创生物,生物基材料产业已形成八大系列产品,覆盖包装材料、餐饮、农业、纺织、卫生医药五大领域,成为中国邮政、京东、顺丰、美团等知名企业的重要合作伙伴。国内市场覆盖全国大中城市,国际市场辐射30多个国家和地区。

从制造到智造

家居制品产业“拼”出转型新标杆

提起家居制造,你想到的还是闷热的车间、嘈杂的机器?

在河南科饶恩门窗有限公司,景象已然不同:生产车间内,唱主角的是高速运转的智能化设备,只见各类型材经过切割、焊接、镀膜、组装等百余道工序,高性能节能门窗便陆续下线。

当你推开一扇窗,你想到的窗户作用还是采光和遮风挡雨?

科饶恩门窗的产品展厅,会让你彻底改变对窗户的认知:超低能耗被动窗、科技智能窗、浮中挺对开窗、内置百叶窗等产品款式多样、功能各异,生动诠释了科技如何改变生活。

其中,超低能耗被动窗是科饶恩门窗产品矩阵中的王牌产品。“我们推出的这款窗户,K值低至0.59,远优于国家标准,达到了国际顶尖水平,并获得了

三大板块如何拼出产业新图景

□本报首席记者 常凯文 记者 袁国强 张大智 刘森阳图



科饶恩门窗镀膜车间

德国被动房研究所(PHI)权威认证,目前国内获此认证的门窗屈指可数。”该公司营销总经理张雪丽指着一款样品向记者介绍,K值是衡量门窗保温性能的核心指标,数值越低,保温效果越好,“这款窗户通过整窗一体化无缝焊接、三道整体闭环式蜂窝复合密封,可以实现室外38℃时,室内保持25℃凉爽”。

另外一款科技智能窗同样吸睛。“小度、小度,请打开窗户!”接到语音指令后,记者眼前一扇集成了语音交互技术的窗户应声开启;收到关闭指令后,窗户缓缓闭合并自动落锁,全程响应灵敏、运行顺畅。“这款窗户可与空调、新风、安防等设备联动,实现室内环境自动调节与安全监控,是我们推动门窗从传统遮风挡雨的基础功能升级为全屋智能的重要入口。”张雪丽介绍。

正是凭借着绿色节能的设计理念和制造工艺,科饶恩门窗在激烈的市场竞争中脱

颖而出,不仅成为国家超低能耗、被动式门窗行业标准的引领者,也成为行业绿色节能技术的领跑者。

科饶恩门窗产品的不断进阶,是浚县家居制品产业整体跃升的缩影。在浚县先进制造业开发区,科饶恩门窗还与区域内的鲁宏建材等企业深度耦合,形成了从原材料生产、零配件整合、系统门窗设计、生产加工到安装服务的全链条运营体系,并积极开发全屋净装系统,推动超低能耗智能门窗的全产业链覆盖。

目前,科饶恩门窗生产的超低能耗门窗展现出跨气候带的适应能力,无论是中东迪拜地表温度高达七八十摄氏度的高温环境,还是北美极寒地区,均有落地项目。其累计应用面积达50万平方米,市场已覆盖国内300多个地市,产品远销欧美、东南亚等50多个国家和地区。

从农头到工尾

食品加工产业“拼”出新“食”力

作为农业大县的浚县,自古就有“黎阳收,顾九州”的美誉。如果你对浚县食品加工产业还停留在“加工”这一印象中,那么这个认知现在要更新了。

提到冰淇淋,大家都会想到伊利、蒙牛等大厂,殊不知浚县也有一家企业靠着一股拼劲,成为了冰品界的“黑马”:位于园区内的河南省淇航食品有限公司。

“我们的产品一部分通过冷链直达全国各地及中亚各国;另一部分经天津港、上海港、青岛港等口岸出海,销往东南亚及欧美等地。整体来看,公司的出口订单占比已经超过50%。”淇航食品副总经理牛向坡介绍,公司通过优化产品配方,持续改良生产工艺,用贴合市场的优质产品,一步步赢得国内外消费者的认可。

“最近除了忙生产,还在忙着筹备公司的二期建设。”牛向坡指着公司东边已经平整好的空地,“这里今年将再建两个车间,一个专供出口产品生产,另外一个用来拓展高端面点等”。

与淇航食品畅销国内外同样令人振奋的,还有鹤壁百顺源食品加工项目的快速成长。

百顺源食品是上市公司千味央厨在浚县设立的全资子公司。而千味央厨是国内最早为B端餐饮企业提供定制化和标准化速冻面食制品解决方案的供应商之一,也是预制菜供应链领域的龙头企业。

千味央厨为何看中浚县?答案同样离不开一个“拼”字。

从初次接触到项目签约,招商团队“拼服务”——量身定制承接方案,逐一回应企业关切;从开工建设到正式投产,“拼速度”——一期项目从动工到投产,仅用了5个月18天。“地方敢闯、干部敢为”的拼劲,最终转化为企业“敢投”的信心。

“目前,项目一期已经顺利投产,主要生产油炸、蒸煮等多个品类。随着后续建设的加快,我们将成为千味央厨在河南乃至全国重要的生产基地。”百顺源项目负责人说。

除了淇航食品、百顺源食品,浚县先进制造业开发区还形成了以李子园乳饮品为代表的休闲饮品集群,以品鲜一百为代表的速冻调理食品集群,以汉生食品为代表的肉制品集群。

这些企业相互支撑、协同发展,共同编织了一条从农头到工尾完整的食品加工产业链条,也拼出了食品加工产业的新“食”力。

园区方法论

以项目强支撑 以服务优生态

近年来,浚县先进制造业开发区以高质量发展为核心,坚决扛起经济发展主战场、改革创新主引擎、能级提升主阵地的使命担当,全面持续优化营商环境,全方位提高企业满意度,有效增强了市场信心,激发了发展活力。

以项目强支撑。一个大项目、好项目,就是一个新的增长点;一批大项目、好项目,就是一个新的增长极。今年年初以来,浚县先进制造业开发区依托李子园、百顺源等重点龙头企业,推动食品产业向功能食品、特医食品转型;聚焦智能化、绿色化趋势,加大对贝迪塑业、科饶恩等重点企业的支持力度,做强做优型材产业链条,推动传统家居产业向新材料领域发展。支持特创生物、晨昶科技扩大产业规模,充分发挥与宝山经济技术开发区签署的战略合作框架协议的作用,积极承接美瑞、龙宇、赞宇等宝石化工业企业下游产品,打造具有核心竞争力的生物基可降解材料产业集群。同时,积极探索“赛事+产业”融合发展模式,做活做优赛事,扩大给力体育匹克球产品供给需求,推动形成“器材制造+赛事运营+文旅融合”的产业体系。

以服务优生态。项目引进来,能不能留得住、长得好,拼的是服务。浚县先进制造业开发区秉持优化营商环境没有“终版”、只有“升级版”的理念,建立网格化工作机制,健全专班推进、每日推进的“双推进”工作模式,39名干部职工分包182家企业,开展驻企服务,加强产销、产学研、用工等对接,做好用地、资金、环境容量等要素保障,推动各类惠企政策直达快享,应享尽享。

浚县先进制造业开发区的实践证明:“拼”不是空洞的口号,而是项目推进节点上的争分夺秒、招商走访脚步中的锲而不舍、服务企业细节里的精益求精。方法对路、拼劲到位,就能成为产业集聚的“强磁场”,产业升级的“推进器”,县域发展的“增长极”。

企业特写

一场复盘会 定下“给力”新目标

7月15日下午,浚县先进制造业开发区,河南给力体育用品有限公司的会议室内气氛热烈。

“这次为市级公开赛提供的匹克球以超强耐用性能赢得选手一致好评。”

“第五代匹克球拍产能需要拉满,目前订单已经开始排队。”

“我们还要尽早谋划,以更给力的产品亮相即将举行的全国匹克球锦标赛!”

……

给力体育的生产团队与研发技术团队围坐在一起,对近期企业运行情况进行复盘。在刚刚落幕的2026年“农行杯”鹤壁市第三届匹克球公开赛上,给力体育不仅提供了赛事专用匹克球,其新成立的给力酷戈拉(河南)体育有限公司也成为了赛事的战略合作伙伴。

“现在看来,我们持续扩大产品版图,这条路走对了。”给力体育董事长张领军说,就在不久前,公司与福建酷戈拉体育签署战略合作协议,依托南北两地产业、技术、渠道、赛事资源优势,不仅构建起“中原智造+南方运营+全球外销”的特色发展模式,也推动公司产品涵盖了匹克球拍、匹克球专用鞋、赛事专用球、专业运动服饰及全套运动配件,实现了匹克球装备全品类覆盖。

“‘给力’不只是企业的名字,更代表着我们深耕实业的理念、勇于创新的策略和持续探索的韧劲。我们要以智造为根基、赛事为载体、渠道为支撑,用‘给力’的产品,打造国内具有影响力的匹克球一站式综合服务平台与全品类生态标杆企业,让更多人感受到‘鹤壁制造’的魅力!”张领军在复盘会结束前,对企业的未来发展充满信心。

总策划:王飞
总统筹:夏国申
执行:王利英
渠稳

李志刚
常凯
张文渊

扫码看精彩视频和图片



特创生物



科饶恩门窗



淇航食品



云鹤视觉特刊



给力体育匹克球生产车间



特创生物可降解环保包装生产现场