



区域热点

■ 记者 宁广靖

一年之计在于春，全年增长看首季。日前，市统计局发布一季度经济运行数据，我市工业经济呈现强劲增长态势，企业以实干之笔擘画出一季度奋进图景。

从实验室灯火通明到生产线机械轰鸣，从国内市场春潮涌动到海外订单纷至沓来……我市企业在“开局即决战、起步即冲刺”的冲锋号角下加速跑出“上扬曲线”，其中，不少企业紧抓京津冀协同发展机遇，产业协作成效显著，实现区域创新链、产业链高效衔接，为全年高质量发展奠定了坚实基础。

赶工期 订单暴增生产忙

创极速光轮是上海迪士尼的热门项目。游客可能不知道，飞驰“列车”下面的轨道系统，来自1000多公里外的天津；世界最高的摩天轮“迪拜眼”有48个超大型玻璃客舱，单个客舱可容纳40人，这些四面嵌着弧形玻璃的全景客舱来自天津；在南非最大的动力煤出口港——理查兹湾煤炭码头，以每小时2万吨运转效率日夜“赶工”的装船机也来自天津……

上述这些跨行业的非标定制装备都来自同一家企业——天津重钢机械装备股份有限公司。该公司有6个厂区，总占地约45万平方米，产品零部件常常由不同厂区离散制造，最终组装在一起。日前，记者走进该公司位于滨海新区寨上街道营城工业聚集区的厂区，扑面而来的是一季度“开门红”的热浪。

“1月，我们发往卡塔尔1台700多吨重的装船机。现在车间同步生产6台设备，其中有2台卸船机今年年底要发往土耳其。”该公司总经理办公室行政主管陈家安告诉记者，公司主要生产用于矿山、港口、旅游设施等场景的非标定制机械装备，今年一季度，订单量同比增长5%。

定制化产品，产量少却要求高，比如“迪拜眼”摩天轮客舱，其建造过程中使用的耐高温复合焊接“动态补偿”技术将变形量控制在0.15毫米内。客舱外表的防腐有效期要求达到40年，而一般摩天轮的防腐有效期要求在20年左右，此外，客舱全景玻璃的弧度要求非常精准。当3800吨轮毂精准合龙时，阿联酋工程师连连惊叹：“中国焊接工艺真是了不起！”

“除了不少国外的摩天轮用到了我们的产品，国内约80%的旅游观光索道也出自重钢机械。”陈家安表示，该公司的产品销往日本、澳大利亚等60多个国家和地区，海外客户占比超90%，去年产值达6.5亿元。

作为先进制造业强市，我市以“开年即冲刺”的姿态擂响战鼓，一大批企业在一季度迅速切换至“赶订单”模式，全力冲刺这一年的生产目标。

在中海油能源发展装备技术有限公司加工制造中心的生产车间，试压、焊接、成橇、管线预制等工序有条不紊地进行着。“一季度，我们向海上油田交付了35台高效短流程水处理设备，有力保障了秦皇岛32-6WHPH,NB35-2,HZ25-8等7个海上油田的提液增油作业，预计最多可增产原油近5万吨/年。”中海油能源发展装备技术有限公司加工制造中心水处理设备项目经理陈天军告诉记者，目前，该中心的设备已覆盖渤海、南海等海域，使海上水处理量扩容约6290万吨/年，增产原油约110万吨/年。

拓赛道 新品迭出研发忙

首季“开门红”不仅是一组组亮眼的数据，更是企业创新活力与市场韧性的生动注脚。三地企业间的产业协同从“疏解承接”向“深度融合”升级，新质生产力成为企业发展的核心动力。

在天津日石润滑油有限公司的生产车间，1小时，能生产8000多瓶车用润滑油；1天，用掉约30吨添加剂；1周，超过2000吨车用润滑油发往全国各地；1年，能生产9万多吨产品，创造出超15亿元产值……作为中日合资企业，该公司产品大多销往本田、丰田、日产等日系车企以及国内部分工程机械企业。

“随着新能源车的普及，传统燃油车市场日渐低迷，我们正在经历业务萎缩的阵痛。”天津日石润滑油有限公司第一副总经理李立告诉记者，三年前，公司年销量突破10万吨，近两年，数据出现了下滑。

面对这样的市场现状，这家30年的老牌润滑油企业开始求变。“我们正月初八一上班就开了‘新年第一会’，确定今年的10个攻关项目，其中6个是围绕传统产品升级迭代展开，剩余4个则是自主研发的新产品项目。”李立表示，“对于新品的研发，我们将目光聚焦在重载货车润滑油市场，目前我们在这一个领域的业务量占比还不到1%，未来发展空间巨大。”

据介绍，天津日石润滑油有限公司所要做的可不是普通的重载货车润滑油，而是更“高阶”的产品。一般情况下，重载货车润滑油的换油里程在5万至10万公里，而他们在研的新品，要将这一数据延长30%至50%。“现在已经试生产了一些样品，正在进行行车测试，预计明年初正式投产。”李立表示，去年10月，该公司中日双方股东达成续约15年的合作意向。今年，是“上一个30年”的最后一年，也是“下一个15年”的第一年。在这“承上启下”的一年里，该公司将积极拓

■ 记者 宁广靖

建了当地第一个寿光土棚、自动化设备实现“智能”育苗、与数十家种植基地合作……记者听说武清区下伍旗镇郑学伟是个蔬菜育苗好“把式”，上门一探究竟，谁知新建的土棚里来了不少前来买苗的蔬菜种植户。郑学伟给记者一一介绍：“这是北京通州的老杨，这是河北廊坊的孙哥……离咱这儿都不远，都是‘邻居’。”

郑学伟是天津市兴有果蔬种植专业合作社理事长，在武清区有10多个大棚，每年的育苗量近3000万株，其中，约40%发往京冀地区，去年销售收入达800多万元。

“別人家的苗成活率在80%左右，郑学伟的苗能到90%多。”见记者前来采访，大棚里来买苗的种植户纷纷围上来。

记者问郑学伟，以前想过生意做到这么大吗？她说：“可不敢。以前想着，能活下来就不错。”再问她，咋能做得这么好？她笑着说：“确定目标，干就完了！”

“干就完了”这四个字浓缩在郑学伟这11年的育苗生涯中，可不是件容易的事。

虽说她是地地道道的农村人，但没正儿八经干过农活。2010年大学毕业后，她在市里找了个办公室文员的工作。24岁那年，她回到农村，看到大棚里工人们忙着培育菜苗。学习自动化专业的她，萌生了做机械化智能农业的想法。

这个想法刚一“冒头”，就遭到了父亲的反对。为啥？种地不挣钱！郑学伟有3个兄弟姐妹，父辈就是靠种地养活这一大家子，困难。“好不容易把你培养成大学生，送出了农村，你现在却要回来种地？”父亲以“断绝关系”威胁她打消这个

经济周刊·京津冀

策划：陈璠 责编：郝一萍 刘宇 美编：王宇 TIANJINDAILY | 天津日报



左图：深之蓝水下智能生产车间正在组装水下助推器。

企业抢春光 拼出首季开门红

展新赛道，推出更多应用于新能源车、冶金、工程机械、铁路等场景的新产品。

首季“开门红”是破土而出的“新芽”，更是厚积薄发的“硕果”。随着新质生产力引擎轰鸣，我市不少企业积极推动与京津冀高校和企业的合作，以创新为犁，深耕“未来”沃土。

深之蓝海洋科技股份有限公司（简称深之蓝）是在京津冀协同发展的战略机遇成长起来的水下智能装备企业。日前，记者在深之蓝采访时，正巧碰见一行国外客户在展厅体验一款水下手持助推器。“这是我们的拳头产品，已销往全球80多个国家和地区，去年销售了1.8万余台，海外订单占比超九成。”深之蓝产品总监董焰告诉记者，现在是水下手持助推器的销售旺季，今年一季度，产品销售额已超千万元。

走进该企业生产车间，所见是一派生机勃勃的生产景象。据介绍，由于产品生产工艺的难易程度不同，车间的日产量在数十至数百台不等。“最近，我们研制了一款智能化程度更高的水下手持助推器，目前样机价格还很高，我们正在进行技术优化，正式投产后，价格有望降低一半。”董焰说。

据介绍，最近，深之蓝依托北京大学和燕山大学等高校的科研优势，正在研发水下机器人水下定位、自主路径规划与轨迹跟踪控制等技术，结合产业优势，推动京津冀地区高校与企业的深度融合。深之蓝工业销售部副总监刘奇表示：“我们所提出的智能巡检机器人解决方案可提高水下机器人的智能化水平，实现对港口安全隐患的及时监测和处理，大幅提高港口的安全管理水平，在港口数字化、智能化建设中发挥重要作用。”

这只是我市企业新动能加速汇聚的缩影。眼下，京津冀企业合作已从初期的项目对接迈向深度协同阶段，三地企业在人工智能、生物医药、高端装备等领域积极打造具有全球竞争力的产业生态，抢占未来产业制高点。

不久前，科大讯飞天津智汇谷与中民聚康（天津）养老产业发展有限公司（简称中民聚康）携手在“AI（人工智能）+养老”领域展开合作。中民聚康旗下的“柚爱小新”智能陪伴型机器人将通过接入星火大模型，使老年人能更加轻松地用语音指令完成社区餐饮、团购、康复等消费和活动。同时，双方还将共同探索人工智能在老年人健康管理、生活照料等方面的应用潜力，打造全方位、多层次的智慧养老生态体系。

“我们在建设天津智汇谷人工智能产业基地的基础上，正在积极推进北京、石家庄、秦皇岛等新基地建设。新基地将充分发挥科大讯飞在人工智能及相关行业的引领带动作用，加强区域间的优势互补和资源共享，孵化企业、培育产业，通过建立高效的沟通协调机制和合作平台，加强京津冀三地基地之间的联动，实现人才、技术、资金等要素的有序流动和优化配置。”科大讯飞天津产业加速中心总经理李姝表示，未来，公司也将通过整合三地资源和优势，打造更具竞争力的人工智能产业集群，为京津冀地区的经济转型升级和高质量发展注入强大动力。

降能耗 节能“加码”减排忙

减碳，是不少企业一季度的重要课题。天津电力交易中心统计数据显示，截至2025年3月底，今年绿电交易电量已达145.05亿千瓦时，大幅超过去年全年交易电量。随着能源结构转型升级，我市企业对绿电需求不断增加。

今年1月，天津中车四方轨道车辆有限公司（简称中车四

方）向天津地铁7号线发运了12辆车。天津地铁3号线、6号线、10号线、津静线车辆以及9号线和5号线的增购车辆都是出自这里。自2010年成立至今，该公司已新造898辆地铁车辆、检修车辆达2300余辆，总产值近50亿元。

“我们的年产能是300辆。一季度，我们主要从事地铁车辆的检修工作。目前，北京和天津地铁共4个检修项目正在进行中。公司每年的检修业务收入约2亿元，占总营收的三分之一左右。”中车四方总经理曹洪凯说。

作为国家级“绿色工厂”和2024年度我市“零碳”工厂试点培育对象，中车四方目前已实现100%绿电使用。据介绍，该公司每年耗电量在120万至150万度。去年，公司投资240多万元进行绿色化改造，厂房屋顶及车棚等处敷设的2.29兆瓦光伏设施投入使用，热力供应改为空气源热泵系统，算上购买的绿电，一年能节省70多万元的能源费用。

“我们有一套能源管理系统，每月都会生成能耗相关数据。”据曹洪凯介绍，为达到“零碳”工厂标准，该公司在各环节加大节能减排力度，比如，公司搭建了光伏车棚，24个充电桩为员工免费提供充电服务；将柴油叉车换成了电叉车；推广使用水性涂料，目前水性涂料使用占比超95%；喷烤漆房采用“过滤棉+吸附+催化燃烧”工艺，废气、废液治理效果提升至95%以上……

不只是中车四方，在“双碳”目标与数字化浪潮交汇处，大批企业加快绿色转型步伐。

同样是2024年度我市“零碳”工厂试点培育对象的天津正天医疗设备有限公司，最近正在加强用水量智能监控。“公司每月用水量在160吨左右，我们将根据监测情况考虑上线循环水设备，提高废水利用率。”该公司安全环境部门经理王磊表示，作为骨科医疗器械生产企业，其生产过程中会用到大量纯水，这些纯水是通过自来水制备而来的，“车间每月用20多吨自来水制备约10吨纯水，近一半废水被排放掉了。下一步，我们会通过循环水设备将这些废水利用起来”。

向“零碳”工厂目标迈进的还有天津红日药业股份有限公司。这段时间，该公司正在推进公辅高能耗水泵节能改造项目，计划于今年6月完成。该项目通过调整三相平衡、削减高次谐波、减少启动电流、抑制浪涌瞬变、动态无功补偿等多种措施，改善电力品质，提升水泵运行效率，预计每年可节电45.44万千瓦时，节约费用35.9万元。“这一项目所采用的综合节能技术在国内医药行业公辅系统节能改造中具有创新性和前瞻性。若项目顺利完成，将进一步巩固红日药业在行业节能降碳领域的领先地位。”该公司相关负责人表示。

开局新气象，万事竞争先。订单暴增、产能拉满、研发“快进”、减排提速……一组组“飘红”的数据，一个个奋进的企业，勾勒出我市一季度实体经济春潮涌动的蓬勃画卷。



工人正在搬运用于矿场的浓密机系统部件。

双城故事

“土棚一姐”的育苗经

念头。

但就像她说的：“确定目标，干就完了！”

2013年，她拿着大学生返乡创业申请下来的30万元免息贷款租了11个大棚，买了些现代化设备。种了一茬后，问题来了，采用机械化作业的出苗率还不如人工育苗的高。原来，机械设备替换了人工作业后，种植土营养分配比和干湿度也要跟着调整。第一年，她赔了钱。

“哪不对就改哪！强技术、上设备、去寿光学习。”在郑学伟的努力下，她的大棚一步步走上正轨，看着棚里焕发着蓬勃生机的菜苗，她又有了新想法——把原先在下伍旗镇的几个老旧砖棚扒了，建5个寿光土棚，这种棚可以蓄能保温，能越冬的果菜。

1个棚得投入60万元至80万元，算上七七八八的设施费用，5个土棚要几百万元，能赚回来吗？建土棚的消息传到了村民的耳朵里，老农人们纷纷摇头表示“没戏”。

郑学伟的“轴劲儿”又上来了。去年5月，她的寿光土棚开建了。“以往的砖混大棚冬天种不了果菜。勉强种，就要加供暖设施。”她告诉记者，为此，她烧过煤、用过电用甲醇锅，效果不理想不说，成本也不低。比如，电用甲醇锅2万多

元一套，夜间值班的人工费用也不少。而建成天然保暖的土棚后，不用在供暖设施上投资了，夜里也不用留人了。

寿光土棚好是好，可建起来不容易。那段时间，郑学伟没日没夜地守在这里，看着从村外拉来的一车车土变成她理想中土棚的模样。

现在，郑学伟被当地村民戏称为“土棚一姐”，她的寿光土棚内智能化十足，通过手机就能控制水车、通风口等作业。棚里培育的20多种蔬菜苗，吸引了北京和河北省10多家百亩以上规模的大型种植基地前来合作，订单络绎不绝。

“今年，我们要重点发力河北省市场。”据她观察，河北省是黄瓜种植大省，最近有不少当地种植户慕名而来，采购黄瓜苗，“以前的大棚，黄瓜不能越冬。现在，这几个土棚里培育了不少黄瓜苗，我们想趁着这个契机加大与河北省种植户的合作，未来，如果市场打开，他们的订单量能占到我们总发货量的60%。”

2025年，郑学伟很忙。寿光土棚将继续扩建，建成后一年能培育5000万株菜苗。“北京市场对高端产品需求量较大，今年，我们将与中国农业科学院蔬菜花卉研究所合作，引进高端农产品种源，育苗后投入北京市场。”她说。

津报智库

港产城融合发展“下一站” 数智化赋能航运服务转型

本期嘉宾

刘伟华
天津大学管理与经济学部教授

■ 记者 张兆瑞

开通直航拉美新航线、举办国际航运产业博览会、接待上百艘次国际邮轮……过去一年，我市港产城融合发展的新活力、新成果不断涌现。如何让港产城融合发展这艘“远航巨轮”行稳致远？记者就此采访了天津大学管理与经济学部教授刘伟华。他认为，以数智化为抓手，赋能城市航运服务全方位转型发展，是港产城融合发展的“下一站”。

近年来，作为北方国际航运枢纽，天津港积极拥抱数字化转型，以智能技术为引擎，全力打造智慧港口新标杆。在生产智能化领域，其自主研发的全栈自主可控集装箱码头管控系统，经过持续迭代升级，已成为行业内领先的技术平台；在港口营运方面，其大型集装箱装卸设备自动化率行业领先，多次刷新各货类作业效率纪录，其中6条干线船时效率更是位居全球首位；在数字化转型方面，其与华为等科技巨头合作共同研发了港口大模型，为港口智能化提供了强大的算力支持。

但业内人士介绍，我市港产城融合发展依然面临诸多挑战。比如，因为信息化投入不足，航运管理服务成本较高；航运服务产业链发展不均衡，我市在船舶代理、货运代理等细分领域相对成熟，但航运金融等高端服务业发展相对滞后；重点货类（如冷链、航运加工制造等）产业链条较短，缺乏上下游的延伸和拓展等。刘伟华认为，加强城市航运服务的数智化建设是解决上述问题的关键。因为港口的发展需要产业支撑与城市航运服务作为支持，而航运服务又是推动产业在天津聚集的关键，特别是助力华北、东北、西北的货源在天津港集聚的关键。

刘伟华建议，我市需要以数智化为抓手，赋能城市航运服务全方位转型发展。首先，天津城市航运服务的发展必须紧密围绕京津冀地区的整体规划和需求，促进区域内物流、信息流、资金流的深度融合，为区域经济协同发展注入新的活力；其次，以系统观念布局城市航运服务数智化转型，摒弃传统分割式思维，将港口、产业、城市视为一个紧密相连、不可分割的有机整体，通过构建智能化的航运服务信息平台，实现港、产、城之间的信息共享与协同作业，从而推动城市航运服务的整体提升；最后，坚持数智化赋能城市航运服务路径，积极引入大数据、物联网、人工智能等先进技术，对城市航运服务的各个环节进行智能化改造与升级，助力天津港口经济“弯道超车”。

信息速递

海吉星开通19条 京津冀物流配送专线

12筐西兰花、5筐山药、34筐西红柿……日前，记者来到位于静海区的天津海吉星国际农产品物流园（简称海吉星）物流配送专线区域。一辆辆货车停在这里，工人们忙着将商户的配货商品装车。下午2时，一辆载着蔬菜和水果的运输车从这里出发，约2个小时后，将到达河北黄骅的农贸市场。

这是不久前海吉星开通的京津冀物流配送专线，该市场与物流企业合作，开通了19条线路，其中有9条固定线路通往河北沧州、黄骅、廊坊、霸州、秦皇岛、乐亭、昌黎等地的农贸市场。每天运往河北省的货量超150吨。

“我们是配货物流，一辆车里配送了好几个商户的货品，每个商户配货量都不大，几筐到几十筐不等。目前，我们约有30辆运输车，一天的运货量达300吨，其中一半运往河北省。”该物流配送专线负责人李耀鹏告诉记者，以前没有配货物流专线的时候，商户们都是相互带货完成配货运输。比如，今天有商户要送5筐土豆到河北省的农贸市场，他就要在市场里寻找同样送货到那边的商户，如果车还有位置，双方谈好价钱后，就把货带过去，如果没找到合适的运输车，就得等转天再看看。有时候，一些叶菜转天就不新鲜了。现在，有了物流配送专线，商户在小程序下单，很快就能约到配货的车，及时将蔬菜、水果运送到目的地。

据介绍，这条京津冀物流配送专线的订车小程序现已对接百余家企业海吉星及京津冀其他农贸市场的商户，自开通以来，每天仅河北省的配货订单就有50余个。“我们目前是点对点运输，根据箱体大小不同，单个箱体收费在1元至4元不等，未来，我们计划在沿途增加一些配送点位，同时，线路也将增加至30条左右，新增线路主要通往河北省及其周边地区的农贸市场。”李耀鹏说。

记者 宁广靖

一季度京津冀 民营企业出口增长8.5%

</