

京津冀协同打造氢能产业集群 共建“一条链”引领“氢”潮流

■ 记者 张兆瑞

氢能是未来国家能源体系的重要组成部分，也是战略性新兴产业与未来产业的重点发展方向。

作为国内较早开展氢能与燃料电池产业研发和示范应用的地区，京津冀通过建设氢走廊、强化氢供给、推进氢技术研发，串联起北京的研发创新优势、河北和天津的氢能供应及应用场景优势。氢能产业链正在成为区域经济发展的新动能。

氢走廊

打通物流“大动脉”

董俊岭是一名氢能重卡驾驶员，记者6月23日晚上拨通他电话时，他刚刚完成一趟津冀“氢之旅”。

“我今天早上到天津港装载矿粉，在港区直接加满氢气，随后从天津出发，途经沧州、衡水，最后抵达邯郸武安的钢铁产业园。”董俊岭介绍，返程时他也没有空车返回，矿粉卸货后，给车装满焦炭，当天再拉回天津某程集团的钢厂厂区。

这条“天津港—邯郸武安”的线路，只是京津冀区域内众多氢走廊之一。此前，京津冀已落地一批氢能高速场景，服务港口整车运输、汽车零配件运输、煤炭和焦炭运输、外贸集装箱运输和家居用品运输等场景绿色转型。

氢走廊并不只限于高速路网，不少企业依靠“铁路+公路”新模式，构筑区域内绿色物流“大动脉”。

北京中栋新能源技术有限公司（以下简称中栋新能源）是北京建工市政路桥建材集团下属企业，其一项重要业务就是跨省原料运输。

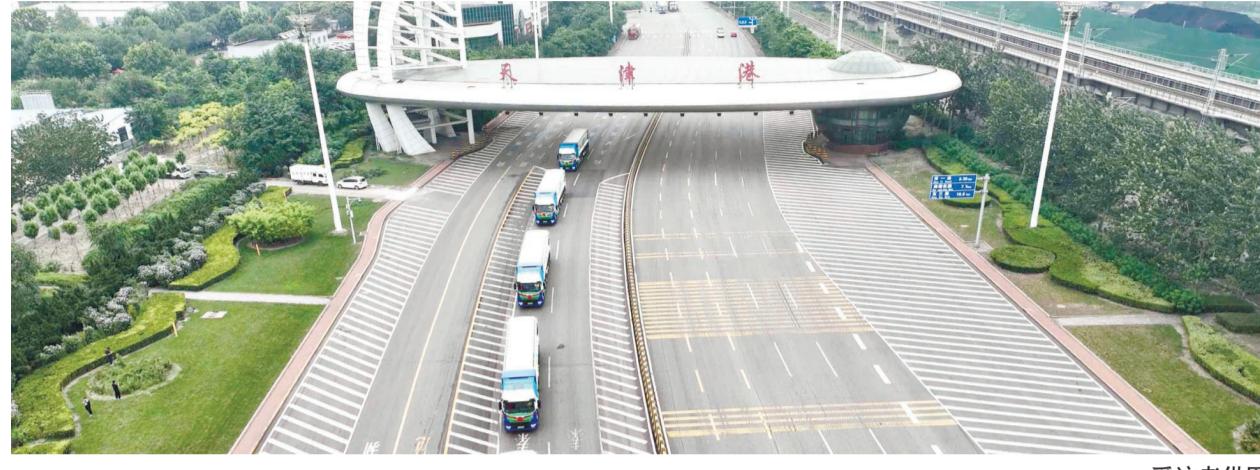
近两年，为了实现全链条绿色运输，中栋新能源开始尝试“铁路运输+氢能重卡”组合运输方式。砂石料从河北省、内蒙古自治区装箱，而后沿京包、锦承等电气化铁路抵京。在大红门、双桥货场分拣后，再由氢能重卡运往集团各主要沥青混凝土搅拌站，最终用于首都重要项目的道路建设。

根据国铁集团发布的《2024年统计公报》，截至2024年年底，全国铁路机车拥有量为2.25万台，其中内燃机车0.78万台。“这意味着国内超过三成的机车仍在烧柴油，也说明铁路装备绿色转型拥有巨大潜力。”业内人士告诉记者，前不久国内轨道交通行业首次氢能研讨会在我市举行，这释放出氢能机车正从试点示范迈向规模化应用的信号，也标志着京津冀轨道交通“氢”应用驶入“快车道”。

氢供给

构建区域绿能“补给网”

据不完全统计，在京津冀区域内注册登记的载货汽车超300万辆，年货运需求总量约占全国的14%。燃料换氢被认为是解决载货汽车排放问题的关键，因此氢能的供给显得尤为重要。



受访者供图

“我们氢能母站二期项目去年投产，计划每年新增氢气供给7000吨，是目前京津冀区域内最大的商用车用氢气供给站。”天津港保税区企业天津新源氢能有限公司总经理聂家波告诉记者，加氢母站一期项目产能1600吨，已实现满产满销；二期项目产能利用率也接近八成。“此前，我们主要通过移动撬装装置为客户加氢，12小时可供气1吨。当前，我们正在区域内规划商用加氢站，一座加氢站每天可加氢6吨。”他说。

除了工业制氢，水也能制氢。在我市津南区葛沽镇，蔚蓝的天空下，大片光伏板平铺在水面上，鱼儿则在水下畅游，这是荣程集团光伏绿电水电解制氢站。

在这里，水面光伏发电作为电源、城市生活污水处理后的中水作为水源，产出绿氢供氢能重卡使用，副产品氧气应用于钢铁生产。全过程不浪费一滴新水，还可实现废水和二氧化碳零排放。

“我们这几年逐渐将柴油车替换成氢能重卡，截至2025年6月底，累计投运氢燃料电池汽车800辆、投运加氢站12座，制取绿氢561吨、运输货物4647万吨、行驶里程4189万公里。依托氢能重卡的零碳运输模式，累计减少二氧化碳排放超过3.9万吨。”荣程集团相关负责人介绍。

今年早些时候，科创板企业亿华通发布公告，拟通过发行股份的方式收购定州旭阳氢能100%股权。这笔交易引发市场关注的原因在于，亿华通是国内首家实现“A+H”股（既在上海证券交易所或深圳证券交易所上市，又在香港联合交易所上市的股票）上市的氢燃料电池企业，而定州旭阳氢能则是当前京津冀区域内最大的氢能供应商。

市场人士分析指出，若这一重磅资产重组成功落地，将重塑京津冀地区的氢能供给格局，为区域内氢能产业链的加速发展提供有力支撑。

氢技术

破解氢能车辆“里程困局”

在天津港各堆场穿梭的重卡物流车、在北京大街小巷行驶的冷链配送车，在河北张家口严寒酷暑中运营的公交车……京津冀三地随处可见氢能车的繁忙身影。

与电动汽车驾驶员普遍存在的“里程焦虑”类似，氢能车驾驶员也曾受车辆续航能力不足、加氢时间过长等问题困扰。但如今，这一局面已得到大幅改善。

“我们与吉利远程等氢能产业头部企业联合开发的氢能重卡，最大续航里程达700公里，可有效支撑省际长途干线运输。”荣程集团相关负责人介绍，这款200千瓦氢燃料电池重卡在车身自重、能耗、续航等核心指标上均居行业前列，已成熟应用于京津冀区域内的港口、矿山、钢铁、化工、园区及氢能运输通道等多种场景。

中关村氢能与燃料电池技术创新联盟副秘书长孙浩天表示，京津冀氢能供应和燃料电池产业的产业链已基本贯通，众多企业从中受益，涌现出北汽福田、亿华通、中船派瑞等一批领军企业。以亿华通为例，其依托北京的技术优势开展氢燃料电池发动机研发、测试和制造；在河北张家口建设绿氢项目和燃料电池生产基地；联合天津的重点企业拓展应用场景……京津冀氢能产业协同已成为企业快速发展的基石。

《京津冀先进制造产业链协同发展报告2025》发布人、北京大学首都发展研究院副院长沈体雁认为，京津冀氢能产业链发展势头良好，在全国氢能产业战略布局中占据重要地位。未来，三地需进一步强化政策落地，提升产业链群治理能力，加大关键技术研发力度，优化空间格局，推进创新链、产业链、资金链、人才链深度融合，着力提升氢能产业科技创新能力，短板补链、优势延链、前沿构链，驱动氢能产业集群爆发式生长。



受访者供图

区域热点

把“新鲜”装进百姓菜篮子

资源共享助力供应链升级

日前，盒马鲜生正式进入天津市场并成立区域结算中心，首店位于天津大悦城，为天津乃至整个京津冀的生鲜市场增加了更丰富的选择。已经提前在天津布局线下门店的京东七鲜，则计划在天津新增20家仓店。不久前，美团的小象超市也在天津部分核心商圈发起了地推活动。随着京津冀数字化供应链协同不断升级，三地百姓能将更多的“新鲜”装进菜篮子。

■ 记者 刘宇

线下门店加速落子

“进入天津市是我们期待已久的事。将不同地方的饮食特色与天津本地的食材、饮食习惯融合，也是天津餐饮市场的特色之一。”对于进入天津市场，盒马鲜生区域负责人宏柒介绍说。

记者在店内注意到，天津首店里既有沙窝萝卜、渤海湾海鲜等本地特色食材，也有煎饼果子、椒盐皮皮虾等现场制作的本地美食。该店面超过3000平方米，引入了7000余种全球及本地特色商品，为天津市民打造了“从产地到餐桌”的生鲜购物体验。

在距离盒马鲜生首店不远处的京东七鲜门店，同样是周围市民选购生鲜的热门场所。“之前在这买过几次荔枝，和我在广东出差时买到的一样，都很新鲜！”来采购食材的市民马女士告诉记者，虽然现在网购很方便，但对于水果、海鲜之类的产品，她还是习惯到现场挑选购买。

京津冀地区在经济、文化等方面联系紧密，市场具有较高的协同性。因此，京东七鲜几年前就将北京、天津、廊坊三地作为一个整体进行开店规划。今年，其在天津计划新增的20家仓店，也将配合天津已有的十余家门店，完成对市内六区、环城四区以及滨海新区的全覆盖。

品控升级实现“优质优价”

随着越来越多的生鲜平台在京津冀开启实体店面，三地的特色产品也以“东道主”的身份成为店面的主力产品。据宏柒介绍，盒马鲜生通过订单农业模式推动区域农业现代化转型，在京津冀地区同时挂牌了4个“盒马村”。

其中，该品牌在天津市宝坻区新安镇大赵村的韭菜基地，专门打造了绿色韭菜品牌，同时还主推当地的“三辣”特色，即天鹰椒、六瓣红大蒜和宝坻大葱；在北京市平谷区马坊镇太平庄村的蔬菜定植基地，聚焦高品质豇豆等蔬菜种植；在河北省保定市阜平县城南庄镇大岸底村的蜜薯种植基地，通过标准化生产将山地蜜薯推向全国餐桌；在河北省保定市顺平县蒲上镇辛庄村的蛋鸽基地，则凭借无抗鸽子蛋打开高端市场。

作为“盒马村”的运作核心，“以销定产”的订单农业模式能够通过大数据分析消费趋势，从而指导农户进行精准种植和养殖。平台可以根据用户喜好反馈，动态调整韭菜的种植周期和采收标准，确保全年稳定供应，同时也能为蛋鸽基地定制生产标准，推动鸽子蛋从传统商超渠道转向高频复购的精品生鲜渠道。以数据驱动生产链的重构，让农

产品“不愁卖”的同时，还能通过品控升级，来实现向“优质优价”的升级。

“盒马村”构建“产地直采+全链路标准化+多场景消费”的生态闭环，缩短了从田间到餐桌的距离，成为区域农业高质量发展的引擎。

除了将京津冀的特产送出去，各大生鲜平台也为三地居民带来了全国乃至全球的优质生鲜产品。“今年广东荔枝丰收，我们就加大了从广东到京津冀的‘大包邮’（单盒1.5公斤以上）荔枝直销，零售价与广东本地的价格接近，天津消费者也对荔枝表现出了极大的热情。”京东七鲜负责人分析，京津冀地区的消费者对于跨区域的特色生鲜产品接受度很高。

从产品细分来看，三地消费者对于特色产品的偏好略有不同。比如，天津市场的小海鲜销量明显更高，消费者在挑选海鲜时更为“在行”，对品质的要求也更高。

资源共享创造效率红利

随着生鲜超市的不断落地，来自全国各地的“新鲜”美食快速高效地进入京津冀，其背后是京津冀在交通、仓储、物流等方面的资源共享和高效协同。比如，京东七鲜已经将京津冀的物流仓储核心设在津冀，充分利用两地相对充裕的资源，将城市B仓（仓储中心）和加工中心也都设置在津冀的仓储基地内，可以快速支持京津冀地区超市及卫星小店的商品补货和调配，确保了商品能够及时、新鲜地送达门店，满足顾客需求，同时也在成本和效率方面取得了最优的平衡。

从数据驱动的“以销定产”模式、仓储物流资源的共享，到线下门店和配送服务的覆盖，京津冀的数字化供应链协同不断升级。在其背后，是京津冀协同发展通过供应链整合、物流重构与市场扩容三位一体的变革，为生鲜零售业态创造了独特的价值。当生鲜零售的竞争从单点企业转向供应链生态系统层面，区域协同所创造的效率红利将成为企业核心的竞争优势。

双城故事



天津姑娘王羽

在廊坊设计“站产城”

■ 记者 宁广靖

7月12日早上6时多，王汇羽向廊坊北站涌去的人潮。7时01分，G8821次列车准时发车，1个小时23分钟后到达天津西站。

王羽，廊坊市投资控股集团有限公司京廊城际项目经理，天津姑娘，主要从事TOD（以公共交通为导向的开发模式）商业综合体设计及招商工作。她的公司距离廊坊北站走路10多分钟，从她家到天津西站只需乘坐一站地铁。

每周六，她都会从廊坊回到天津。这次回来，她除了陪家人，还带着任务——拜访一些天津的商户。

“廊坊北站的南广场、北广场及周边的商场、公寓、写字楼、酒店等TOD项目都是我们设计修建的。目前，商场主体建设已完成，预计2027年初开业运营，现在处于招商阶段。”王羽告诉记者，她最近对接了30多家京津冀商户，其中好几家来自天津。

在王羽看来，这些距离机场、火车站、地铁站3至5公里，车程5至10分钟的TOD项目是未来商业综合体发展的趋势。“我们通过连廊及涵洞设计，使火车站周边各地块建筑与交通枢纽无缝衔接，实现5分钟进车站，出门即城轨，将枢纽与城市功能进一步融合，实现‘站产城’一体。”谈到自己设计的廊坊北站TOD项目，她打开了话匣子。

从业20余年，王羽从普通设计师做到了管理层，经手了十几个TOD项目。回顾来时路，她感谢曾经那个奋不顾身的自己。

2004年，王羽大学毕业后去了房地产公司上班。2019年，房地产市场下行，她萌生了去杭州打拼的想法，但话刚冒头儿，就遭到了父亲的反对：“家里有吃有喝，跑那么远干嘛！”

梦想和热爱在那个时候占了上风，她还是背着行李上了飞机。“那时候太拼了。”王羽回想起在杭州的那几年，感叹道：“我两年多拿下了16个项目，每周出差两三次。”

正是那时候的拼搏，使她在圈子里小有名气。2022年，廊坊市投资控股集团有限公司为廊坊北站项目找到了她，由此，这个身份证号120开头的天津姑娘开始了津冀通勤的双城生活。

“G8821次列车是去年12月开通的，在此之前，我都是打独享顺风车往返津冀，用时跟坐城际差不多，但费用比火车贵一倍多。”王羽说，“把大铁（城际铁路）当地铁坐”的大有人在，她身边就有好多朋友跨城通勤。

她给记者举了个例子，以此佐证跨城通勤的人数之多。“从天津到廊坊或北京的火车票，早晨的最难买，尤其是周一，好多通勤的人买不到北京的票，就买到廊坊的，上车再补票。我都是提前一个礼拜买。”她说，现在交通四通八达，早晨在北京，下午到天津，晚上坐高铁回廊坊，“一天跑三城”不是梦。

王羽喜欢搭乘早班的通勤列车，有时会碰见熟悉的通勤者——有个长发姑娘习惯在车上吃早餐；还有个喜欢穿西服的精神小伙儿常跟同伴计算着能否在早上9时前赶到单位顺利打卡……虽然总不在一个车厢，但也碰见过好几次。”她说。

和这些通勤者一样，王羽早已习惯用这1个多小时“熨平”两座城市的距离。“我家住在洪湖里，到了天津西站，基本就算到家了。天津人的这顿早点，得留着回家吃。”王羽细数着她的早餐“心头好”——煎饼果子、老豆腐、锅巴菜、炸糕……

在采访结束前，王羽给记者展示手机里的一款天气类App（应用程序）——两个常设的定位，一个是廊坊，一个是天津。“其实看一个就够了，京津冀‘同城化’，连空气质量指数都差不多。”她笑着说。

信息速递



天津发布新指引

“点数成金”有了“路线图”

近日，《天津市企业数据资源价值化资产化实施指引》（以下简称《实施指引》）正式发布，为企业开展数据资源价值化资产化工作提供详尽“路线图”。

当前，数据已成为推动社会进步和经济增长的重要引擎。企业数据资源价值化资产化是通过对数据全生命周期的系统性管理，推动企业合法拥有或控制的数据资源实现高效配置与合规流通，进而创造直接或间接经济收益的重要实践。该《实施指引》阐述了数据价值化的五个必要阶段，即“业务数据化、数据资源化、数据产品化、数据资产化以及数据资本化”，描述了企业数据资产化实施的详细路径、流程步骤以及必要保障措施。其发布标志着天津在数据要素市场化配置改革中迈出关键一步，将为激发数据要素潜能、培育新质生产力提供重要支撑。

《实施指引》是在天津市数据局指导下，由天津市大数据协会数据资产服务专业委员会组织行业协会、企业、高校及相关专业服务机构共同编制。天津市大数据协会数据资产服务专业委员会将携手各方共推企业数据资源价值化开发，并将组织发布天津市企业数据资源价值化资产化案例集，为行业提供可借鉴的实践经验。

记者 袁诚

果香“串”起致富路

茶淀葡萄打造农文旅融合场景

盛夏时节，瓜果飘香。随着滨海新区的茶淀葡萄陆续上市，不少京津冀地区游客前来采摘。为了将茶淀葡萄这一特色农产品与文旅消费进一步结合起来，不久前，茶淀街与滨海文投集团正式签署《文化旅游发展战略合作协议》。

根据协议，双方将充分发挥茶淀街特色农业与非遗文化“双特色”资源优势，深度融合滨海文投集团文化运营与产业孵化平台功能，通过资源互补、模式创新与效能提升，协同共建“文化+农业+旅游”三产融合新体系。双方合作重点聚焦区域文化品牌共建、惠民服务提质、产业生态优化三大方向，推动文化传承创新与乡村振兴深度融合。

据茶淀街道办事处副主任张莹介绍，茶淀葡萄的采摘期一般从每年6月初到10月底。其中，8月和9月是茶淀葡萄采摘高峰期。届时，众多游客将从京津冀以及其他周边地区前来体验采摘的乐趣。

“我们每年八九月能迎来约2万名游客，其中，八成来自京津冀地区。”张莹表示，“下一步，我们将深度挖掘茶淀葡萄的文化内涵，策划开发葡萄主题的文化旅游、研学体验等项目，推动葡萄文化从一产向二产、三产延伸，形成‘文化+农业+旅游+商业’的特色产业融合发展模式，助力乡村振兴和农民增收。”

记者 郝一萍