



区域热点

腊月里的乡村大集,年年都热闹喧腾。可要说今年有啥不一样,您往人潮里走上一圈,就全明白了。

操着天南地北口音的商户、摊位上支起的手机、走走拍拍的自媒体人……这些延续了数十年甚至上百年的老集市,在直播镜头里升腾起一股崭新的“数字烟火”。

乡村大集上“云”记 ——三地共享“舌尖上的朋友圈”

■记者 宁广靖 文并摄

着她的“洪洪炸鸡馍”辗转于多个乡村大集。而那部架在油锅旁的手机,让她的生意从大集摊位,一路“炸”进了网友的“收藏夹”。

“我一般上午9点半开播,下午2点收摊下播,三四千人会从直播间‘路过’。赶上周末的大集,10元一套的炸鸡馍能卖300多套,平日也能卖出160多套。”洪春英告诉记者,不到一年,她的直播间“粉丝”涨到近500人。很多顾客循着直播找来,见面第一句话就是:“在抖音刷到你了。”

不少直播间的“粉丝”被洪春英转化为微信里的真实客户。“我4个月加了900多个微信好友。大家老问,是不是只有赶集才能吃到?”于是,她开始通过微信接单。

除了商户主动上“云”,不少“网红”自媒体也走进乡村大集,通过探店直播、短视频“打卡”等方式,将大集的热闹场景、乡土美食和传统年味呈现给线上观众。

“早就关注芦台大集了,今天终于过来了。”来自北京的自媒体博主晓蕊举着手机,时而对着镜头展示刚出炉的蛋糕,时而凑近冒着热气的肉蛋堡。她告诉记者,这种充满乡土烟火气息的乡村大集直播,在网上格外受欢迎。

进入腊月以来,拥有900个摊位、约650户商户的芦台大集人气渐旺。“腊月十三那天,总客流量超过15万人次,其中外来游客超2万人次;大集及周边商户总交易额约527万元,同比增长5.4%。”天津市芦台大集管理运营有限公司副总经理孙明佳告诉记者,大集今年客流量同比增长26.19%,一方面源于新增的民俗展演等内容,有效提升了游客的体验;另一方面,短视频传播助力大集“出圈”,吸引了大量年轻群体及外地游客。

“现在,大集上有近20户商户架起了手机,通过直播向全国顾客推介商品。自去年起,我们陆续组织培训,带领商户开展直播,帮助特色摊位开通账号,让地道年货搭上数字快车。”他说。

位于西青区的牛驼子大集,一个卖甘蔗的摊位前排起了队。来自河北沧州的摊主



借“云”出圈 老味道飘香京津冀

这股来自线上的流量,不仅带来了专程前来“打卡”的外地客群,还让乡村大集的名声越来越响。

清晨4时半,河北邯郸的任师傅在租住的小屋里炒起了芝麻。再过一会儿,这些芝麻将被他带到姚村大集。

“做香油是祖传的手艺,家里在邯郸有店。天津这几个集跑熟了,老顾客多。”任师傅告诉记者,腊月一个月,香油销量能占到全年总销量的三成左右。为此,他提前购进了50多袋芝麻,每袋80斤,芝麻在出租屋里堆成了小山。

任师傅在姚村大集摆摊已经13年了,说起变化,他脱口而出:“人多!不少‘网红’来咱这直播,最近外地大学生特别多,时不时还能看到外国游客。”

随着短视频的兴起,姚村大集意外成了“网红”。据姚村大集负责人张金波介绍,这个集1999年就有了,那时只有不到20个商户,都是周边村民推着自行车、挑着担子,卖自家种的菜。如今,这里已发展到200多个固定摊位,外地商户占比近半,逢农历“一·六”开集,一上午客流量就突破1万人次。

采访中记者发现,许多商户熟练地在不同大集间“转场”,构成了自己独特的“赶集地图”。直播时,他们还会穿插讲解大集上的趣事、当地的历史典故,甚至邀请顾客们分享消费体验。

位于西青区的牛驼子大集,一个卖甘蔗的摊位前排起了队。来自河北沧州的摊主

老李麻利地削皮、斩段:“这儿销量大,一天能卖四五百根。”他在大集附近租了房,辗转赶姚村、当城等四五个大集。

随着乡村大集在线上、线下获得越来越多的关注,这股“大集热”正有效转化为推动当地特色产业发展的动力。客流的聚集与口碑的持续传播,直接带动了当地传统手工艺品、特色农产品销量攀升。

豆腐丝是武清区的特色农产品,选用本地优质黄豆,豆香浓郁、口感筋道,是当地大集上备受青睐的“明星特产”,也是很多赶集人篮子里必带的老味道。

“一天做二三百斤,全是自家做的。”武清区黄花店大集上,豆腐丝摊主一边落地称重装袋,一边对记者说。他家的手艺是祖传的,每天下午开始制作,经过一夜的沉淀与压榨,次日上午才能摆上案头。

而几步开外的李记炸糕,也因外酥里糯、甜而不腻,成为大集的另一张美食名片。“一天能卖1000多个,一块钱一个,薄利多销。”李记炸糕摊主李师傅说,这门生意由父母传下,现在由一家人共同操作。为了赶大集,他凌晨3时就要起床和面,调馅的准备工作更是要从前一天开始,耗费五六个小时。

“来买炸糕的,河北、北京的客人能占到三成。有的专门开车过来,就为尝这一口老味儿。”李师傅告诉记者,黄花店大集上有不少像他一样的“守艺者”,凭着口口相传的好手艺,让老味道走进了京津冀的千家万户。

直播的兴起,让乡村大集焕发出全新的面貌。这股数字力量不仅拓宽了销售渠道,更重塑了大集生态,让一个线上线下深度融合、兼具交易功能与文化体验的“下一代大集”轮廓逐渐清晰。

津报智库

“需求共答、成果共享” 创新联合体重塑区域竞争力

本期嘉宾
王春蕊

河北省社会科学院宏观经济与公共政策研究中心主任

■记者 袁诚

“支持企业牵头组建创新联合体、更多承担国家科技攻关任务”是“十五五”规划建议的重要内容。作为引领全国高质量发展的三大重要动力源之一,京津冀如何构建上下游紧密协作的创新联合体,进一步提升整体竞争力?记者就此采访了河北省社会科学院宏观经济与公共政策研究中心主任王春蕊。

她表示,组建创新联合体是三地高效配置创新资源、加快培育新质生产力的关键抓手。这种通常由领军企业或重大创新平台牵头,以攻关任务为牵引、共同利益为纽带的组织形态,能够聚焦行业共性技术与前沿挑战,吸引京津冀地区的上下游企业、科研院校及相关服务机构共同参与,将北京的创新资源优势精准导入天津与河北省产业升级的具体场景中,从而弥补长期以来三地创新资源与产业布局衔接不畅的短板。

在王春蕊看来,创新联合体的优势在于其独特的运行机制。

它依托企业牵头、跨区域协作的“任务型”攻关机制,构建起“需求共答、成果共享”的紧密合作网络。这一网络能更精准地对接从基础研发到产业化落地的全链条需求,有助于破解区域内科技成果“蛙跳式”外流、就地转化率不高的难题。通过建立利益共享与风险共担规则,创新联合体能有效推动三地创新主体形成一个以创新链、产业链、资金链、人才链深度融合为核心的“发展共同体”,进而实现资源的高效配置与优势互补,变“各自为战”为“协同攻关”,提升区域整体竞争力。

为此,王春蕊提出了“建、链、策、服”四维协同发力的建议。

在“建”的层面,三地要加快打造一批企业牵头的跨区域创新联合体。联合制定“京津冀创新联合体认定管理办法”,支持三地科技领军企业、产业链“链主”企业或关键环节的骨干企业作为牵头申报单位,实行“三地申报、联合认定”模式,形成统一标准;鼓励企业基于自身发展瓶颈和行业共性技术需求,主动发起组建,在高端装备制造、智能网联汽车、集成电路、生物医药、新能源、新材料等重点领域打造一批标志性创新联合体,强化国家战略科技力量的区域协同布局。

在“链”的层面,三地应构建以领军企业为“链主”的全链条联合攻关机制。强化企业“出题者”与“组织者”双重主体作用,围绕国家战略和产业发展需求形成重大课题,联合高校和科研院所开展协同攻关;同时,要鼓励概念验证中心、中试基地、成果转化机构、检验检测平台、科技金融机构等作为关键成员单位参与创新联合体建设,系统性补齐产业链条的薄弱环节,切实打通科技成果转化的“最后一公里”。

在“策”的层面,三地要强化跨区域政策联动与支持。对经联合认定的创新联合体,应优先纳入京津冀协同创新专项资金支持范围,要深化科技创新券通用通兑、大型科研仪器开放共享、人才评价与资格互认机制,并鼓励金融机构开发专属信贷产品,提供知识产权质押融资、特色科技保险等综合金融服务,有效化解融资难题。

在“服”的层面,三地需构建“定制化”服务生态。加强资源整合力度,构建集需求发布、能力展示、资源共享、要素配置于一体的集成化服务体系,实现创新成果供需两端的精准对接;聚焦联合体创新的个性化需求,提供定制化服务,推动创新联合体从简单的“物理聚合”迈向深度的“化学融合”。

信息速递

天津首个“骑手之家”正式启用 春节期间暖心服务不打烊

春节前夕,天津首个“骑手之家”在津南区咸水沽镇正式启用,为外卖骑手提供了一处温馨便捷的休息驿站。

在富源别墅区内,一幢挂着“骑手之家”黄底黑字门牌的别墅成为骑手们工作间隙的聚集地。“累了可以来歇歇脚,喝口水、充充电,还能理发,非常方便。”来自山东德州的骑手许本会笑着说。他已在天津从事配送工作十多年,今年春节也将继续留守继续跑单。

津南区区委社会工作部业务三科科长袁秀林介绍:“除夕夜我们邀请骑手一起来饺子!未来还将联合天津市市场监管委、美团等,进一步整合资源,拓展服务功能,包括组织义诊、开展技能培训与安全培训,并推动‘袋鼠宝贝’公益计划、大病关怀金等权益保障项目落地。”美团相关负责人表示,“骑手之家”还将提供养老与工伤保险咨询、法律援助等服务,并为附近5公里内的骑手提供应急支援与纠纷调解。

目前,“骑手之家”模式已在京津冀地区落地、推广。“年货礼盒收到了,社保补贴也到账了!”来自黑龙江牡丹江和齐齐哈尔的两位骑手彼此互晒手机页面,他们都选择节后再回家乡。

天津本地骑手董强说,咸水沽片区约有70名骑手,多数春节期间在岗,“今年‘骑手之家’肯定特别热闹!”“骑手之家”是城市温暖服务的延伸,助力骑手安心奔跑,也为春节期间民生保障增添了一份温度。

记者 岳付玉

产业观察

废旧资源 “点石成金”

近两年,国际金价不断走高意外带火了一个行业——手机回收。因为利用1吨旧手机可回收黄金约280克,提炼效率是开采天然金矿的56倍,也让“城市矿山”开发在全球炙手可热。

所谓“城市矿山”,指各类废旧产品中蕴含的可回收资源,尤其以黄金等经济价值较高的贵金属为核心。而开发“城市矿山”在京津冀早已落地生根。

2025年12月底,在河北省廊坊市京津冀区域电力再生资源中心内,变压器拆解生产线正高效运转,行吊精准吊运着一台400千伏安的报废配电变压器,工作人员穿戴防护装备完成称重、放油等工序后,拆解出线圈、硅钢片、外壳废铁等材料并逐一过磅。

“这台报废的变压器直接在废品市场出售,能卖1.6万元左右。但经过我们精细化拆解处理,这些材料的总价值能增加30%!”国网廊坊供电公司经营部樊荣辉介绍,该中心2024年10月成立,截至2025年底,已收到2865台变压器拆解预约(全部来自京津冀),完成拆解1018台,产出线圈铜106吨、硅钢片272吨、变压器油114吨。

2025年12月16日,京津冀区域电力再生资源中心二期项目正式投产。二期建成后,该中心实现全面升级。厂区整体面积达50亩,业务承接能力大幅提升。该中心合理布局拆解车间,由原来的1个增加到3个,年可拆解变压器7000台、导线1万吨、电力电缆2000吨、电能表100万只。同时拓展拆解品类,组织生产厂家合作开发能表自动化拆解生产线,日均拆解电能表达3000只,可更好地满足京津冀电网报废物资处理需求。

据中国物资再生协会数据,2024年,我国11个品种再生资源回收总量突破4亿吨,同比增长6.5%,回收总额达1.34万亿元,同比增长2.8%。“城市矿山”的资源价值持续释放。

“‘废铜烂铁’不仅有经济价值,还对产业链安全至关重要。”南开大学循环经济与低碳发展研究中心主任王军锋坦言,“通过对废弃物综合利用,能全面提高资源利用效率,特别是降低对外资源依赖强度,提高资源能源和产业链供应链安全保障能力。”

“城市矿山”是不折不扣的一座“金山”。

从“废铜烂铁”到“经济引擎” 京津冀深挖“城市矿山”

■记者 张兆瑞

绿色技术“提质增效”

不久前,我市子牙经济技术开发区格林美天津园区内,一辆辆载着废旧电池包的车辆有序驶入生产车间。在这里,一块块废旧电池经过外观检查、放电等程序,或被制造成梯级利用电池包重新“上市”,或直接将电池内部有价值的贵金属拆解出来,作为新动力电池的原料。

动力电池是“城市矿山”中的“富矿”。截至2025年6月底,全国新能源汽车保有量达3689万辆,首批享受8年质保的动力电池进入退役高峰期,叠加“以旧换新”政策,退役动力电池规模大幅增长。统计显示,每吨三元锂电池可提取约15公斤锂、200公斤镍、30公斤

钴,而我国对这些金属的对外依存度均超过70%。

但这座“富矿”却不好“开采”,因其含有的锂、镍、钴等物质,小作坊常用的酸浸提取金属、电解液直排等粗放技术,极易造成持久污染。

上个月,接到记者电话时,天津赛德美新能源科技有限公司董事长赵小勇正乘坐京津城际由天津前往北京,他此行的目的是为动力电池物理法回收工艺寻求融资。

“目前国内主流动力电池回收技术主要有火法回收、湿法回收等工艺。但火法回收能耗高,碳排放量比较大,矿渣还要进一步处理,成本比较高。湿法回

收应用比较广泛,但工艺流程比较长。”赵小勇介绍,他们研发的物理法回收工艺,实现了动力电池全封闭全自动的拆解,单体电池七种材料形成全组份回收,环保无污染。特别对铁锂三元全组份回收率可以大于95%,甚至99%以上。“目前在动力电池回收领域,湿法、物理法正互补前行。”他说。

各类新技术让“城市矿山”开发更高效、更环保;“城市矿山”也激发了企业创新灵感。去年在北京国际风能展上,就有企业创新开发出以破碎叶片为基材的人造板技术。业内人士认为,京津冀区域拥有高校资源以及众多国家级科研机构平台,“城市矿山”开发有利于产业链跨领域产学研深度融合,带动各类新技术的发展。

升”的三步走战略,重点聚焦京津冀、长三角等核心区域,通过成立绿色科技研究院及电池、有色金属、电子电器等多家专业子公司,全面覆盖资源循环关键领域。

“此前,京津冀对‘城市矿山’的挖掘多集中在前端回收环节,高附加值、高技术含量的终端加工延伸不足,产业链存在明显短板。”王军锋认为,中国资源循环集团及其子公司的落地,能加速先进技术和管理经验在区域内集聚,推动创新成果快速转化,助力循环经济产业实现质的升级。

他还建议,京津冀需在技术、政策与市场三方面协同发力,持续推动回收拆解技术创新,完善政策标准体系,培育产业协同机制,进一步拓宽再生资源的应用场景。唯有如此,才能让“城市矿山”的价值被充分挖掘,为区域经济绿色转型孕育持久新动能。

眼下,“城市矿山”蕴藏的巨大商机,正推动传统企业从生产端向资源循环领域延伸,主动挖掘绿色价值。

前不久,天津子牙经济技术开发区迎来了一家北京企业的考察团队。这家制造企业凭借对新能源装备生命周期的理解,敏锐捕捉到退役设备回收的市场机遇——随着国内首批光伏电站进入退役期,预计到2030年,国内光伏组件累计退役规模将达200万吨(约1亿片)。

据了解,该企业目前已与天津子牙经济技术开发区签订框架协议,计划投资1.6亿元,租赁园区内闲置标准化厂房建设拆解基地。相关人士介绍:“对方不仅看中园区硬件条件,还看中静海区域内光伏支架使用寿命。按照规划,集团将实施‘2025年立柱架梁—2030年积厚成势—2035年能级跃

加码国际合作 升级留学住宿服务

近日,全球留学生住宿服务预订平台——天津异乡好居股份有限公司(以下简称“异乡好居”)与英国学生公寓品牌Downing Students(唐宁集团)在津举行独家战略签约仪式暨新闻发布会。此次签约后,异乡好居将整合双方优质资源,实现房源信息互通与服务标准升级,为全球留学生提供从预订到入住后支持的全链条跨境住宿解决方案。

“学生住宿绝非单纯商业产品,而是影响留学体验与文化融入的基础服务。”异乡好居首席执行官印建坤表示,此次合作将构建“中国本土+英国本土”双团队协同的全周期服务体系,着力破解跨境沟通与服务响应滞后等难题,为留学生打造更可靠、更优质的跨境住宿体验。

作为一家总部在天津、研发布局在北京的企业,异乡好居在京津冀协同发展的背景下加速成长,迄今已服务超过300万名留学生,服务网络已延伸至全球2000多所高校,累计整合优质房源超过250万套。

记者 袁诚