



区域观察

地铁成为城市经济“新动脉” 小空间撬动大消费

■ 记者 高爽

在天津地铁的东南角站,焕新开放的“天津卫古城东城墙遗址文物展厅”,正依托通勤客流打造文旅消费新场景;在文化中心站,2.4万平方米的“津铁商业·光屿城”开业首日即吸引客流5万人次……这些场景共同指向一个清晰的商业趋势:地铁,正从单一的交通动脉,升级为融合消费、文化与生活服务的城市经济“新动脉”。

答案的关键,在于将庞大的、过往被视为“途经”的公共交通客流,有效转化为“停留”的消费群体。这并非简单的商业填充,而是一场系统的空间价值重塑。

“按照《天津市消费空间提质方案》,我们正推动地铁站从‘通行通道’向‘生活驿站’转型,今年计划在20座车站增设超百个便民设施。”天津轨道交通集团相关负责人介绍。政策驱动下,一场业态升级悄然发生:与早年引入标准化连锁品牌不同,本土老字号、特色餐饮与文创小店正成为新入驻的主力。它们的集中亮相,标志着地铁商业从追求“标准化规模”转向挖掘“本土化价值”与差异性竞争力。

作为地铁空间与城市文化融合的标杆案例,东南角站“天津卫古城东城墙遗址文物展厅”自2025年9月30日对外开放以来,累计接待游客超4万人次。2026年1月完成焕新升级后,展厅进一步优化展陈布局,让通勤客流在出行途中即可近距离感受城市历史文化,实现了交通空间向文化体验空间的延伸,也为地铁流量转化提供了新路径。

更深层的逻辑在于城市发展模式的升级。今年2月,天津市出台《关于推进“站+城”融合发展的意见》。地铁作为日均承载近200万人次的城市流量核心载体,自然成为这一战略最前沿的实践场景。

“地铁站不再只是交通枢纽,它正成为城市消费的‘微支点’。”一位业内人士分析。在这里,通勤的刚性需求与消费的弹性需求得以无缝衔接。一杯咖啡、一份早餐的时间,通勤者便完成了从“乘客”到“消费者”的身份切换,这种高频、稳定的“顺路消费”,构成了地铁商业可持续发展的坚实基础。

而“津铁商业·光屿城”则展示了更广阔的发展空间——将地铁枢纽本身升级为综合性商业目的地。正月初一至初五累计接待客流超13万人次,总销售额突破256万元,以“枢纽即商圈”模式验证了轨道商业的强大爆发力。

然而,将客流优势转化为可持续的经济效益,仍面临考验。本土特色品牌能否在租金、客流波动中站稳脚跟?非遗、老字号能否借地铁窗口获得新生?

天津轨道交通集团在招商中提出“业态互补、和谐共生”原则,已体现出筛选与培育的意图。但真正的挑战在于,如何超越“一次打卡式消费”,培育出有黏性的消费习惯和文化认同,让地铁空间真正成为滋养本地商业、提振内需的沃土。

这道题,天津刚刚开始作答。当地铁从“地下通道”变为“新动脉”,天津正在用商业创新书写“轨道上的都市生活”新范本。

信息速递

大众变速器天津公司追加投资 深化新能源产品布局

近日,大众汽车自动变速器(天津)有限公司(以下简称大众变速器天津公司)与苏州汇川联合动力系统股份有限公司签署合作协议,标志着双方在新能源汽车核心零部件领域开启深度合作。

根据协议,大众变速器天津公司将就动力电机齿轴项目与苏州汇川联合动力系统股份有限公司达成供货合作,并计划在津追加投资,持续深化新能源产品布局。此次合作是大众变速器天津公司首次开拓大众汽车集团以外的客户。

未来,双方将依托各自在技术研发与产业资源方面的核心优势,进一步深化产业链上下游协同,探索更广泛的合作空间,共同提升在新能源赛道的核心竞争力。

汽车及高端装备产业是天津经开区的主导产业之一,也是推动区域高质量发展的重要引擎。大众变速器天津公司此次业务拓展,不仅是企业深化产业协同、完善本地化布局的重要举措,也是天津经开区持续优化产业结构、加快培育新质生产力的生动实践。

记者 袁诚

渤化永利启动“智能控制”二期工程 关键装置升级“零手动”

近日,天津渤化永利化工公司(以下简称渤化永利)“智能控制”零手动操作二期项目正式启动,企业计划将先进的智能控制技术植入3号气化炉、合成氨及甲醇、丁辛醇二期、公用工程等四套关键生产装置。这标志着这家位于天津港保税区的化工企业在提升装置安全与智能化水平上迈出新步伐。

据悉,该项目是渤化永利与浙江中巨智能科技有限公司在一期项目成功合作基础上的深化拓展。在项目推进过程中,天津港保税区新材料产业园发展局积极统筹协调,从政策引导、资源对接、项目申报等多方面为渤化永利提供支持,助力企业加快智能化转型升级。在一期项目实现装置运行稳定性提升、能耗降低以及自动化控制率显著提高的基础上,二期项目将通过引入先进智能控制技术,对核心生产单元实施精准管控,逐步实现从“有人值守、手动操作”到“智能控制、零手动操作”。

此次改造覆盖的装置均为渤化永利生产链条上的重要环节,智能化升级后,有望在稳定工艺、挖掘产能潜力、减少人为误操作风险等方面取得突破,为企业连续稳定生产和精益化管理注入新动能。

保税区新材料产业园发展局相关负责人表示,将进一步推动园区内企业智能化改造,搭建企业间交流平台,促进产业链协同升级。

记者 陈璠

本版图片由受访者提供

区域热点

从“过路仓”到“生态圈” 冷链“热”起来

“京津冀大冰箱”焕新升级

■ 记者 袁诚

在全国两会天津代表团开放团组会议上,“打好港产城战略资源牌”“做优国家物流枢纽和骨干冷链物流基地”引发代表委员广泛热议。

立足港产城融合发展,服务全国统一大市场,天津正加快提升国家物流枢纽功能,建设北方冷链物流集散中心。作为中国供销农产品集团有限公司全资子公司,中农批(天津)国际冻品交易市场有限公司(以下简称交易市场)负责运营中新天津生态城国家骨干冷链物流基地内的中农批冻品园区。一批批来自全球的生鲜食材从这里源源不断地发往京津冀各地的农贸市场与餐饮门店,丰富百姓餐桌。

记者走访中了解到,随着京津冀冷链物流体系不断畅通,消费需求逐步升级,天津冷链肉类贸易持续向好。但今年的忙碌,藏着新变化——

以往,冻肉从天津港上岸后,主要走大宗批发、按吨出售;如今,除了大单出货,还经过精细分割,变成一块块牛排、一盒盒牛肉卷、一条条肋排等小包装产品,通过冷链物流直达消费终端。

从“大进大出”的过道经济,向覆盖“进口—加工—电商直播—仓库直发”等全链条业务的港口经济转型,中农批冻品园区成为重要承载平台。在此背景下,我市素有“京津冀大冰箱”之称的冷库群也在焕新升级。很多冻品不再是匆匆“过路客”,而是在津加工包装、增值后再出发,一个集源头采购、港口深加工、直播销售、即时配送于一体的肉品产业生态圈加速形成。

大贸易商下沉C端 车间加工忙不停

“以前我们只做冻品进口批发,客户想要小包装的,我们没条件接。”一位入驻中农批冻品园区的贸易商说,“现在,园区里面就有加工厂,‘大块头’很快变成‘家庭装’。这里还引入了电商直播平台,线上订单直接对接仓库,可实现当天下单、当天发货、一站式直达餐桌。”

从“整吨批发”到“几斤也发货”,不少肉品行业大贸易商(大型贸易商)加速下沉C端(消费者端)。

“大贸易商必须转型。”从业10余年的大贸易商老陈坦言,“以前我们只做批发,一柜(20余吨)一柜地卖。现在行业竞争激烈,必须开拓新渠道。”他所在的公司专门成立了零售事业部,开发针对家庭消费的小包装产品。“现在,我们不仅提供优质的进口冻肉原料,还会根据需求加工成肉片、肉卷、肉丁、肉丝等产品,并推出火锅、烧烤套餐,让消费者轻松制作美味。”他说。

这种转型的背后,有着不容忽视的行业挑战。近年来,进口冻肉市场行情波动较大,企业利润空间被挤压。“直接销售冻肉的利润比较有限,但同样一份肉品,加工后价值可提升20%以上。”老陈透露,“通过直播引流,我们的客户覆盖京津冀乃至全国的大型餐饮连锁品牌、社区团购。”

对擅长做批发生意的大贸易商来说,转型并不容易,



自建加工车间成本偏高,如何以较低成本对接深加工资源?

为此,中农批冻品园区扩建冷库,增设加工车间,推动仓储优势与加工能力深度融合。

近日,记者来到位于中农批冻品园区的呼伦贝尔肉业(集团)股份有限公司加工车间。“最近有很多贸易商来电,想委托我们做肉品加工。”该公司董事长邵莹告诉记者,除了进口牛羊肉冻品,公司也加工从内蒙古运来的新鲜牛羊肉,产品重点销往京津冀、长三角和粤港澳大湾区。“大家的加工需求很大,我们今年计划将加工车间和冷库的面积双双扩容一倍,到时肉类加工年产量将达1.8万吨,三年内营收有望达到10亿元。”他说。

不远处,天津伟响食品有限公司加工车间内,400名工人正熟练地进行肉品分割、包装,现场十分繁忙。该公司负责人李响表示,猪肉运来时多为重达85公斤的二分体,经深加工后,变为适合零售的精瘦肉、月牙骨、肋排、棒骨等160多种产品。其中,仅五花肉便可加工成10多种产品。“这个加工车间设计的猪肉加工产能达1万头/年,目前年加工量已经达到6000头。肉品主要供应农产品交易市场、食品工厂和单位食堂,其中京津冀客户占比约30%。”他说。

首批68家企业入驻 冷链产业“热”起来

随着中农批冻品园区一期项目投用,首批68家企业在此“安营扎寨”。据介绍,该园区项目全部建成投产后,可提供超12万吨的冷链存储库容,年加工能力可达20万吨以上;项目满产后,冻品进口年贸易额及市场综合业务年交易额预计达到500亿元。

以天津为加工、发货中心的布局,给企业带来了实实在在的成本优势。

“我们每年从巴西、阿根廷、新西兰、澳大利亚等国家和地区进口两万多吨冻肉,过去货物一到天津港,就得长途转运到内蒙古进行加工和包装,再拉回京津冀、华东等地区销售,等于多跑了一大圈冤枉路,物流成本居高不下。”邵莹说,现在把加工环节放在天津,实现了“口岸就地加工、就近发货”。

“光是物流成本,一年就能省下2000多万元。”邵莹算了一笔账,“我们华东市场销量占比约50%,以前从呼伦贝尔运到上海,每吨肉品单程运费就要1800元,现在从天津出发,每吨只需600元,成本优势非常明显。”

为推动优质肉品直达消费市场,中农批冻品园区还探索与巴西等地的肉品供应商开展前置仓业务。通过这一模式,国内采购商可就近看货,即时采购,极大缩短了供应链条,推动我市从传统仓储物流中心逐步发展成为冻品“现货一手货源集散地”。

“目前,交易市场二楼正在装修改造,预计今年二季度投入使用。这里将用作前置仓,开展保税展示与交易业务。”据交易市场副总经理陈建中介绍,“我们已与巴西肉类协会签署战略合作协议,即将引入两家巴西肉品供应商;同时,还在对接阿根廷、乌拉圭等地合作伙伴,力争引入10家海外肉品供应商入驻。”

在优化冷链贸易与加工体系的同时,中农批冻品园区不断拓展线上销售渠道,引入电商直播平台,打造“线上+线下”融合的肉品营销新模式。

我们与天津伟响食品有限公司达成深度合作,在电商平台上线了五花肉、月牙骨等多款产品。”品牌孵化服务商天津诺鹏科技有限公司合伙人刘训宝告诉记者,基于自身物流网络、短视频制作与直播电商运营资源,该公司正在为中农批冻品园区入驻企业提供全方位品牌运营服务。“我们已与四家头部直播平台建立稳定合作,签约合作达人10余名,销售品类覆盖生鲜、红酒等多个领域。”

依托口岸优势与加工能力,不少企业还探索开展“两头在外”的中转贸易,让在津加工的肉类熟食走向国际市场。“我们正在推进出口认证,计划把从天津进口的肉品就地加工成牛肉肠、薄脆肉片、酱牛肉、羊肉串等熟食产品,销往欧美、东南亚等地。”邵莹说。

冷链“热”起来,全球“鲜味”触手可及。近年来,我市以港产城融合为抓手,打造辐射华北、联动全国、链接全球的冷链物流网络,推动“京津冀大冰箱”从传统仓储向综合冷链产业平台升级,逐步构建起覆盖贸易、仓储、加工、供应链金融、电商直播等全链条的冷链“生态圈”。截至目前,天津口岸拥有冷库超150个,总库容超200万吨,肉类进口规模稳居全国前列,成为全球优质肉类进入中国市场的重要门户。

京津冀三项地方标准实施 破除区域协同壁垒

近日,北京市市场监督管理局、天津市市场监督管理局、河北省市场监督管理局联合发布的《大型游乐设施运营使用管理和维护保养规范》《信息技术应用创新 应用软件适配改造成本度量规范》《养老机构老年人心理评估规范》三项区域协同地方标准正式实施。

新规范聚焦大型游乐设施安全、信息技术应用创新、养老服务三大领域,旨在以统一、先进的规则进一步破除区域协同壁垒,为高质量发展筑牢技术基础。

京津冀地区是我国大型游乐设施较密集的区域之一,年接待游客数百万人次。新修订的《大型游乐设施运营使用管理和维护保养规范》进一步规范大型游乐设施的运营和维保行为,推动安全管理从“多头管理”向“责任到人”转变。其中,在维护保养方面,标准首次对A级过山车等高风险设备增加了日常测试检查项目。

《信息技术应用创新 应用软件适配改造成本度量规范》为项目审批提供了清晰的审查依据,也为软件开发提供了合理的报价参考,有力推动区域乃至全国信创产业的协同发展与数字化进程。

《养老机构老年人心理评估规范》紧密结合区域养老服务实际,明确了评估的原则、内容、流程及工具使用要求,同时要求为老年人提供常态化心理筛查服务,指导养老机构工作人员对老年人焦虑、抑郁等常见心理问题开展早期识别,并为及时干预提供科学依据。这些规范的实施将有助于提升养老服务的专业化与人文关怀水平,推动“老有所养”更有质量、“老有所安”更有底气,增强老年人的获得感、幸福感、安全感。

此次实施的三项规范,是区域规则衔接与机制对接的又一重要成果,标志着京津冀协同发展继续朝着更安全、更智能、更温暖的方向稳步迈进。

记者 袁诚

双城故事

通勤圈里的“摆渡人”

■ 记者 王绍芳

早春的清晨寒意袭人,街边华灯为赶早的人们照亮路途,6时许,天津市武清区君利花园南门附近,已有三三两两的身影在等候。他们穿着厚重的棉衣抵御外界的寒冷,心里却充满对新的一年“双城”故事的憧憬。这里是京津冀定制快巴天津武清城区君利花园至北京十里河地铁站线路的始发站,每天清晨,京津冀通勤族从这里出发乘车,开启一天的“双城”通勤生活。

近日,《现代化首都都市圈空间协同规划(2023—2035年)》(以下简称《规划》)获批。《规划》将天津武清区纳入通勤圈,天津全域纳入功能圈,提出高质量谱写京津冀“双城记”。通勤圈聚焦职住协同,进一步提升通勤保障,京津主城之间交通便捷度将进一步提升。这意味着,生活在天津武清的京津冀通勤一族将体验到更多协同发展带来的生活和出行便利。

从天津武清到北京,京津冀定制快巴的驾驶员们,每天载着通勤族在这条连接京津的“同城动脉”上,像钟摆一样运动,常被人们称为通勤圈里的“摆渡人”。

6时10分,京津冀定制快巴驾驶员高乃屯驾驶快巴提前到站,检查车况、调试空调,乘客陆续上车就座。“这趟线路我开了一年多了,单程约2个小时,一共25个站点,很多老乘客谁在哪一站上车,谁要坐哪一排、哪一座,我都很熟悉。”出车前,高师傅对记者说,“我每天早晨5点多起床,提前出发把车准备好。无论冬天还是夏天,每天最先想到的就是把车内空调温度提前调整好,让大家冬暖夏凉,我心里也踏实。”8点多到北京后,我开始维护调试车辆,下午等待返程回京。

“刚开始开这条线时,乘客还不多,现在越来越多了。最大的变化是‘熟面孔’多了,很多人从偶尔坐一次,变成每周固定乘车。这说明什么?这条线真的成了他们的‘通勤线’,成了日常生活的一部分。”高乃屯和他的同事们亲眼见证了定制快巴从“新鲜事物”变成“生活必需”的过程,“这是京津冀协同发展落在每个‘双城’通勤人员身上的便利。”

车上陆续坐满乘客,快巴准时发车。记者注意到乘客大多是年轻人。“京津冀协同发展带给我的红利就是帮助我实现了有房有车的理想生活!”乘客张女士是河北省人,在北京市朝阳区上班,天津武清买房定居一年,她说,“以前在北京租房,通勤时间长不说,还成本高、压力大。现在住在武清,同样的通勤时间,但有了自己的房子,生活质量完全不一样。定制快巴最大的好处是‘确定性’——时间固定、座位可订,不用像地铁那样拥挤。”乘客张先生是北京人,和爱人一起居住在武清,他说:“我在京津两个城市都会居住,定制快巴途经的站点距离我们住的小区很近,到站准时,我估算好时间就能出门乘车,十分方便。我和家人更喜欢住在天津武清,因为这里的生活节奏舒适,周末能真正放松。”

这种“双城”生活,在交通便利的支撑下,变成了“同城体验”。据京津冀定制快巴武清城区车队调度负责人宋先生介绍,京津冀定制快巴天津武清城区君利花园至北京十里河地铁站线路的上座率已接近80%。武清的交通优势、生活品质和优质服务配套,逐渐成为京津冀通勤一族的主流选择。天津市武清区公路(水路)运输服务中心主任王连元告诉记者:“天津武清至北京定制快巴线路自2023年11月开通以来,持续根据通勤客流需求优化调整,截至目前已形成10条线路,工作日发班往返20班次。截至2026年2月,累计运送乘客22万余人次。”记者翻看统计数据发现,2023年至2025年京津冀定制快巴全年运送人次逐年大幅增加,体现出人们对于定制快巴的认可度越来越高。

8时10分,北京十里河地铁站,乘客们匆匆下车,汇入北京的人流。他们中的很多人,晚上还会乘坐这辆快巴返回天津武清。“一个家庭最主要的幸福就是人气。”这不仅是高乃屯常说的一句话,也是定制快巴从业者的共同心声。高师傅说,他下午6点多还要驾驶这趟车从北京返回武清。“看着这些人每天奔波,但脸上有笑,眼里有光,我觉得,这条路,值!”作为通勤圈里的“摆渡人”,高师傅和他同事们的“双城时钟”,精准且有温度,每天为“双城”变“同城”的幸福而忙。