



天津云客户端
看往期电子报

区域热点

信息速递

年供油200万吨 赋能北方港口群

京津冀“海上加油站”扩容

■ 记者 张兆瑞



形成多元化竞争格局,不仅让往来国际船舶拥有更多供油选择,还强化了天津港北方航运核心区的辐射带动能力。

“两仓叠加”增效50%

国际船舶“即到即加”

随着京津冀协同发展持续深化,天津港的枢纽优势越来越明显。如今,集装箱航线已达150条,通达全球各地,也带动了保税燃料油补给需求。今年一季度,津冀五港(天津港、曹妃甸港、京唐港、黄骅港、秦皇岛港)保税燃料油加注艘次与去年同期持平,但保税燃料油加注量稳步提升。

“我们原来遇到一个‘瓶颈’,就是仓储监管模式与市场高周转需求之间的矛盾。”我市一家船舶燃料有限公司负责人介绍,在传统监管模式下,国产燃料油需先进入出口监管仓,再倒入保税仓,才能开展保税船供油业务。整个作业流程“两进两出”,既占用储罐空间,又难以快速响应区域内多港口供油需求。

为此,天津新港海关联合天津自贸试验区管委会,牵头优质企业开展“两仓功能叠加”监管模式试点改革——就是让同一储罐“身兼两职”,同时具备出口油品中转监管和保税供油存储双重功能,从根源上省去重复倒罐环节,真正实现国际船舶“即到即加”、随到随补。

为了让改革红利精准落地,天津海关联合多部门组建

专项服务小组,上门指导企业升级仓储管理系统,完善电子账册、规范核准清单申报手续,明晰全流程操作规范。天津新港海关保税监管科副科长赵鑫介绍,截至今年3月底,辖区内已有3家企业的13座储罐完成“两仓功能叠加”审批,总罐容达34.8万立方米。“新模式落地后,企业库容利用率提升50%,年供油能力也随之提升,可满足环渤海及京津冀港口群200万吨船用燃油需求。”他说。

14艘船舶跨关区直供

织密津冀港口供油网络

4月1日一大早,在天津新港海关完成现场核准流程后,一艘满载保税燃料油的专业供油船从天津港码头起航,驶向唐山京唐港,顺利为靠泊的国际船舶“爱利伯”号加注880吨燃料油。

以往,这样的跨关区供油,手续烦琐不说,还特别耗时。2026年,天津海关与石家庄海关深化跨关区协作机制,持续优化保税燃料油供应监管体系,全面打通天津港至曹妃甸、京唐港、秦皇岛、黄骅四大港口的直供通道,实现保税燃料油在京津冀港口群间高效调配流转。截至2026年一季度,京津冀保税燃料油跨关区直供总量已达17万吨,有效补齐了沿海港口供油短板,均衡了区域供油布局。

天津新港海关综合业务一处保税监管科科长张靖康表示:“针对燃料油加注订单较多、供应时间集中的情形,我们联合石家庄海关,支持供油企业集中驳船运力,优化京津冀区域内供油路径,完善跨关区监管流程,降低物流成本,最大限度提升加注效率,保障京津冀各港口船舶供油需求。”

目前,京津冀常态化投用跨关区直供承运船舶14艘,总载重运力4.5万吨,构成布局灵活的“海上加油站”。就近补给的新模式,大幅缩短船舶待港时间,切实降低航运企业运营成本,北方区域港口一体化供油网络初步形成。

面向“十五五”,天津海关将深化保税燃料油监管服务创新,推进“水运集装箱智慧监管场景链”复制推广和成效评估,着力打造多维数据中台,为京津冀协同发展、打造世界一流港口群注入澎湃的“海上动能”。

受访者供图

津冀首笔跨省离境退税“即买即退”业务落地

日前,一名韩国籍船员在经天津滨海国际机场离境时,由中国银行现场办理了一笔价值2180元骨质瓷瓷器的实际退税并解除额度冻结,现场顺利领取了196.2元退税款。这是津冀地区跨省市离境退税“即买即退”完成的首笔业务,也是河北省在该领域的首单。这标志着河北自贸试验区曹妃甸片区与天津自贸试验区机场片区(天津港保税区)联合实施的津冀首笔跨省离境退税“即买即退”业务形成完整闭环。

据了解,该项业务由河北自贸试验区曹妃甸片区会同河北省税务局、省商务厅、中国银行河北省分行、公安出入境等部门充分论证,共同形成津冀跨省离境退税“即买即退”创新业务思路,由天津港保税区负责离岸端组织协调,得到了天津海关、中国银行天津保税区分行、天津滨海国际机场有限公司等单位的大力支持。通过打破行政区划壁垒,两地实现了政策互通、流程互认与服务共享。

这一创新举措有效提升了境外旅客购物退税的便利化水平。境外旅客在购物现场即可直接拿到退税款,显著增强了消费体验与购物意愿,进一步释放了口岸消费潜力。天津港保税区将以此次跨省业务落地为契机,持续深化区域制度创新与协同联动,进一步优化“即买即退”服务流程,提升境外旅客经天津离境购物退税的便捷性,为京津冀跨境消费便利化、高水平对外开放及国际化营商环境建设不断注入新动能。

记者 陈瑞

京津冀汽车产业园在津开工 将引入百家企业

日前,京津冀汽车产业园在津开工。该项目位于滨海新区中塘镇,由中能国科(天津)科技投资发展有限公司投资建设。

据悉,京津冀汽车产业园占地178亩,分两期建设。一期包括12栋7层、3栋3层厂房和运行管理中心,建成后引入百家企业,从事汽车制动系统、汽车零部件、新材料、销售等多种业态,预计年销售额达百亿元。二期包括生产车间和综合体大厦等配套设施。

“园区建成后,将提供大量就业机会,吸引更多京津冀人才会聚于此,为区域协同发展、经济建设增添新引擎、新活力。”该项目相关负责人表示,京津冀汽车产业园将以滨海新区中塘镇为基地和支点,着力推动汽车制造业转型升级,助力培育壮大新质生产力。

记者 岳珊

滨海新区QFLP试点落地一年 46只基金认缴超220亿元

记者从天津自贸试验区创新发展局获悉,自2025年4月《天津市滨海新区合格境外有限合伙人试点暂行办法(试行)》(以下简称《办法》)正式实施以来,滨海新区全力打造境外资本进入我国北方市场的“首选通道”。一年来,滨海新区合格境外有限合伙人(以下简称QFLP)试点取得积极成效,已累计落地46只QFLP基金,认缴规模突破220亿元,为京津冀协同发展及区域产业升级注入“跨境金融活水”。

据了解,QFLP试点期间,滨海新区首创投资“正面清单”,将不动产私募投资基金纳入范围,精准对接新一代信息技术、高端装备、新能源等战略性新兴产业;将QFLP企业资格认定审批时限压缩至5个工作日内,叠加FT账户(自由贸易账户)、跨境收支便利化等政策优势,实现“申请即受理、受理即办结”;同时,还创新建立“QFLP一站式金融孵化机制”,组建专项服务团队,提供从资格认定、工商注册到资金汇兑、后期运营的全流程保姆式服务。

新引入的境外资金通过QFLP投向实体经济,重点支持科技创新、先进制造、绿色低碳等领域,加速形成“科技—产业—金融”良性循环。目前,滨海新区已吸引了中东、欧洲、亚太等全球多地知名投资机构集聚,架起天津与共建“一带一路”国家之间资本融通、产业合作的桥梁。

QFLP试点不仅是引资通道,更是赋能产业、服务国家战略的关键抓手,引导跨境资本投向京津冀产业链供应链关键环节,助力区域产业协同与资源优化配置,并形成一套可复制、可推广的QFLP操作指引,为全国金融开放贡献“滨海经验”。

记者 袁诚

京津冀双帆赛事在津启幕

赛事人员包括大众爱好者、国际学校学生、在校大学生及各水上运动俱乐部成员。“我8岁开始接触帆船,如今在家门口就能站上国际赛道,圆梦了!”青少年选手张同学呼吁同龄人加入帆船运动,一起乘风破浪。水上运动爱好者李先生则看到了产业发展的潜力:“滨城水上项目越来越丰富,我们有了更多好去处。”

为保障赛事安全,组委会构建海陆联动保障体系,涵盖海事警戒、海上应急处置、现场医疗救护等环节,为规模化办赛和产业常态化运营积累了经验。

记者 岳珊

图片由赛事主办方提供



一台储能变流器撬动3000万元订单

这家企业靠什么突围?

以创新赢未来,恩特能源还啃下了让整个行业头疼的“硬骨头”。

“很多储能变流器用不了几年就出故障,根子就出在电解电容这个易损件上。我们干脆换了种思路——直接用新材料替换电解电容。这么一改,设备寿命一下子从原来的两三年延长到8至12年,设备稳定性明显提升,客户后期运维成本也大幅降低。”马小勇说。

“我们不随大流跟风,只谋长远技术布局。”恩特能源知识产权负责人刘欢一语道破公司核心竞争力,“公司80%以上员工都是技术骨干。订单要全力交付,研发更要跑在前面。我们的预研项目可能三五年后才派上用场,但研发早就布局了。”

既避坑又指路

专利导航“神助攻”

眼下,恩特能源正同步推进两项基于人工智能的预研项目。除了过硬的技术水平,他们还手握专利导航等知识产权“法宝”。

“这份报告太实用了,真没想到你们这么懂行!”看完天津市滨海新区知识产权保护中心(以下简称保护中心)提供的《储能变流器专利导航分析报告》,马小勇不禁感慨,报告连储能变流器中的核心电路、控制策略、功率模块这些关键核心技术都描述得很清晰,全球专利布局情况,哪里有“雷”、哪里还是“无人区”,写得明明白白。“报告的结论,跟我们内部研发团队的判断高度契合,尤其是对竞争对手的深度剖析,一下子打开了我们的研发思路。它点出的技术空白,直接推动了一个新项目立项。”他透露。

今年政府工作报告明确提出,要“完善新兴领域知识产权保护制度,加快重大科技成果转化应用”。这为保护中心开展创新服务指明了方向。

当恩特能源等科技型企业埋头攻关时,保护中心专业

团队也在“神助攻”。他们加快推进“增领域、扩地域”,不仅跑出专利预审“加速度”,更将服务触角从常规审批升级为全链条护航。

“专利批得越快,心里越踏实。”“让产品带着专利证书面世,才能更快拿下订单”……这是无数创新者的心声。

去年5月,恩特能源的核心发明专利“一种软开关隔离驱动电路”从提交预审到获得授权,仅用48天,创下天津在该领域的审查速度新纪录。

“通常,一项发明专利授权平均要等2到3年。”保护中心主任刘宗秀介绍,“恩特能源推进如此迅速,关键在于我们在预审环节下足了功夫,提前协助企业深度梳理和规范申请文件,确保关键发明信息表述清晰,权利要求层次分明,最终实现快速授权。”截至目前,保护中心已累计为恩特能源预审通过了14项专利申请,其中11项已获授权。

从新能源设备到气象卫星,从脑机接口到智慧码头,保护中心已助力我市多项硬科技项目快速取得专利“身份证”。今年一季度,该中心专利受理量达772件,同比增长63%,合格量529件,同比增长60%;同时,累计为450余家天开高教科创园创新主体完成备案,受理专利预审申请超1800项。

从初创期的知识产权布局,成长期的风险预警到出海阶段的合规指导,保护中心服务不断扩容。“报告写得不好,企业说了算。我们更关心的是,这份报告企业用起来顺不顺手?能不能帮他们‘避雷’、少走弯路?”在刘宗秀看来,面对海量的专利信息,企业如同在迷雾中航行。而专利导航分析报告就是一张清晰的“技术航海图”,能帮助他们避开暗礁、找准航向。

如今,恩特能源的产品已陆续应用于京津冀等地的工商业园区、数据中心、虚拟电厂等场景,生产计划排到了第三季度。“今年年中,我们计划发布一款颠覆性创新产品,未来还将进军海外市场,让高效、可靠的能源供应触达每一个需要它的地方。”马小勇说。

第十六届北京国际电影节 京津冀亮点纷呈

日前,第十六届北京国际电影节在京落幕。本届电影节期间,京津冀三地在展映、产业、文旅等方面协同成效显著,为区域一体化注入光影活力。

电影节期间,优质影展惠及京津冀三地。“北京展映”单元覆盖京津冀30家影院,约260部中外佳片映映800场。天津首都电影院同步放映11部经典影片,包括意大利大师系列、朱丽叶·比诺什作品回顾展,让津城影迷在家门口共享北京影节魅力。电影节中市集跨界联动,天津商户收获丰厚。郎园Station电影市集上,天津“古着漫想屋”摆满了来自迪士尼等知名IP(知识产权)的手办,摊位一直被络绎不绝的游客包围,销售额远超预期。随着北京全国文化中心建设提速,三地影视产业协同潜力将持续释放。

记者 张钢

实现人工繁育技术突破 小黄鱼逐浪三地“蓝色粮仓”

近日,作为京津冀海洋经济重要承载区,滨海新区以科技创新破解渔业发展难题,依托杨家泊镇优质养殖产业基础,成功实现小黄鱼人工繁育技术突破。

据悉,小黄鱼曾是中国传统“四大海产”之一,也是渤海湾特色土著经济鱼种。近年来,受过度捕捞及环境变化影响,野生资源锐减,市场上150克以上的小黄鱼成鱼指导价已飙升至每公斤100元以上。

去年,杨家泊镇主动对接天津市水产研究所,联合镇域龙头企业,构建“科研院所+龙头企业+养殖基地”的产学研协同创新平台,成功攻克小黄鱼难以亲本驯化、幼鱼成活率不高等技术难题,实现规模化人工育种“从0到1”的突破,填补了北方地区小黄鱼全人工养殖的技术空白。杨家泊镇相关负责人告诉记者,未来,将向河北唐山、秦皇岛等周边区域提供优质苗种,让“蓝色粮仓”更丰盛。

记者 郝一萍

■ 记者 袁诚

4月27日,位于南开区的天津恩特能源科技有限公司(以下简称恩特能源)生产车间格外热闹。工程师们正围在一台储能变流器旁,做各种升级调试;车间另一侧,工人们麻利地将组装好的成品打包装箱,发往全国各地。

“今年,我们与多家行业头部企业达成战略合作,已成功拿下3000万元订单,1500台设备正在陆续交付。”恩特能源技术总监马小勇欣喜地说。

恩特能源成立仅三年,但凭借第三代半导体变流技术,推出全球首款全碳化硅工商业储能变流器系列产品,迅速成长为储能领域的“尖子生”。从实验室创意到千万级订单,这匹行业黑马强势突围的背后,藏着技术硬实力与知识产权软实力“双轮驱动”的密码。

啃下“硬骨头”

关键性能领跑全球

今年全国两会期间,新型储能被列为“十五五”期间重点打造的六大新兴支柱产业之一。当前,各行各业低碳转型步伐加快,市场对新型储能的需求水涨船高。《储能产业研究白皮书2026》数据显示,截至2025年年底,我国新型储能总装机突破100吉瓦,占国内电力储能总规模的2/3以上,在全球新型储能市场中的占比达到51.9%。

“如果把储能电池比作水桶,那储能变流器就像‘水龙头’。它负责把电池里的直流电,安全高效转换成电网能用的交流电,并精准响应充电和放电需求,让储能系统既稳定可靠,又能实现经济效益。”谈及自家产品,马小勇打开了话匣子。

据他介绍,判断一款储能变流器好不好,关键看电能转换效率和使用寿命两大指标,“与全球同类产品相比,我们自主研发的‘刀锋’系列储能变流器,关键性能达到全球领先水平——满载转换效率超过99%、体积比同类产品缩小50%、重量降低40%。”

“以往,往储能系统里充100度电,传统储能变流器会损耗3至4度电,而我们的产品仅损耗1度。正在研发的新一代产品,损耗甚至能降到0.5度,可为客户单日提升4%以上的电能收益。”马小勇给记者算了一笔账,“可别小看这几度电的差距,拿一个配套2兆瓦时的储能项目来说,设备全生命周期核算下来,相当于给客户多赚了600万元。”