

布局未来产业赛道 天津西青 多维度聚力打造产业强区

中新网消息,6月30日,天津市“开局起步‘十五五’”系列主题新闻发布会迎来西青专场。外界关注的是,这个GDP已突破千亿元的环津经济大区,如何在新一轮产业竞速中卡位?

西青区发改委主任林小琳用四个维度给出回答:产业格局、科创策源、创新主体、要素保障。而贯穿其中的一条主线,是因地制宜培育新质生产力。

产业布局上,西青选择“三路并进”。传统产业并非一退了之——泓德玻璃等120个技改项目已排上日程,推动智能化、绿色化转型;新兴产业则依托中芯国际、经纬恒润等龙头补链强链,巩固集成电路、能源装备集群优势;更具看点的是未来产业,以海卡曼德为代表的企业,正在拓展智能驾驶、具身智能等落地场景,提前卡位新赛道。

科创转化能力被放在突出位置。天开西青园与高校的产学研协同进一步深化,“基础研究—技术攻关—小试中试—

产业化”的完整通道正在打通。镭明激光、中汽数据等行业企业牵头组建创新联合体,定向攻克关键技术。

企业梯队培育同步推进。盈科瑞、中色创新等企业研发总部相继落户,企业技术中心、重点实验室等高能级平台加速集聚。生产性服务业与制造业形成互动——直科电子、广电计量等企业以服务升级带动制造提质。

要素保障层面,天开西青园载体、“西翼金种子”基金、人才引进政策协同发力,政务服务改革与数据要素市场化配置同步推进,搭建起覆盖人才、资金、土地的全链条保障体系。

林小琳表示,“十五五”期间西青将持续放大京津冀协同区位优势,以科技创新重塑产业竞争力,稳步实现由产业大区向产业强区的转型。而在外界看来,这一转型的关键变量,或许就藏在“海卡曼德”们所代表的新赛道里。

(江莹)



乌兰察布算力规模占全国 8.7% 承接北京外溢算力 6.5 万 P

中新网消息,6月30日,“风光无限 绿动未来”2026现代能源经济(内蒙古)智库会在呼和浩特举行。乌兰察布市副市长高永斌在会上透露,该市在全国算力协同领域已实现六项率先突破,算力产业规模与绿电消纳能力同步提升。

乌兰察布是国家“东数西算”八大枢纽节点之一。据高永斌介绍,当地在绿电直供模式、政策资金、规模化布局上形成三重突破。2025年7月,中金零碳算力基地并网投产,成为国内首个风光储一体化直供服务器的算力园区,配套30万千瓦风电光伏、4.5万千瓦储能专线直供机房,设计PUE低于1.2,年发自用绿电8.48亿千瓦时,可再生能源替代率达38.74%。

兴和县30万千瓦源网荷储一体化项目获批国家节能降碳中央预算内专项资金1亿元,实现该领域中央资金零的突破。目前,乌兰察布新能源装机规模达2028.8万千瓦,全域绿电占比67%,位居

全国地级市前列。世纪互联、中金二期等4个源网荷储项目同步获批,绿电总规模达160万千瓦,建成后年发电量可达45亿度。

在算力规模方面,截至2026年上半年,乌兰察布签约数据中心项目89个,算力运行规模达16.5万P,智能算力占比超90%,占全国总量8.7%,承接北京外溢算力6.5万P。万国数据已签约5年超300亿元算力投资计划。中金基地还落地国内首套算力能源一体化调控平台,实现算力负载与新能源发电调动的自主匹配。

“乌兰察布已建成两条直通北京的144芯点对点双路由大容量光缆,单向实测时延最高2.1毫秒,双路由故障切换时长控制在20毫秒以内。”高永斌说,该市同时启动“Token之都”3年建设计划,力图打通“风光发电—绿色算力—Token价值输出”的产业闭环。

(张林虎)

▶▶▶[上接 P1]

江苏东台以“五个统一” 深化“多测合一”优化营商环境

堵点在哪里,改革就推向哪里。东台系统梳理出市场参差、管理分散、标准不一等六大现实难题,坚持问题导向,推出统一市场准入、统一平台管理、统一技术标准、统一审批流程、统一监管维度成套举措,推动“多测合一”由形式整合走向实质融合。

统一市场准入、拆掉市场保护“无形墙”。东台取消地方隐性门槛,具备合法资质测绘机构均可进驻服务平台,政府项目统一公开招标。2026年全市项目招标释放充分竞争红利:规划测绘单价由2000元/件降至1050元/件,土地放样测绘点位价格近乎腰斩,市场恶性低价竞争得到有效遏制。

统一平台与标准,打通数据共享“断头路”。当地建成一体化“多测合一”信息化平台,归集项目全周期测绘数据,企业线上自主选择机构、一键提交成果,各部门在线调取复用。全市严格执行统一测绘基准与成果规范,界址无变动无需重复勘测。上述特种合金项目在规划、验收、不动产登记各环节直接复用前期成果,测绘事项压减30%,作业时长压缩45%。

特种合金管项目依托新流程,一日办结用地、工程两项许可,审批时长缩短七成。

统一全维度监管,守住成果质量“生命线”。东台实施测绘机构信用公示、“双随机、一公开”抽查,对不合格成果责令重测整改,严肃处置违规机构。目前全市入库测绘机构96家,其中甲级22家、乙级74家,行业规范化水平持续提升。

一系列硬核改革举措,催生多方共赢的生动局面。数据显示,改革后工程建设全流程测绘时长缩短四成以上,单个项目最高节省测绘费用超10万元;2025年至今,东台累计为市场主体减负超200万元,全市办结“多测合一”业务420余件。青山特种合金项目测绘周期由原先1个月压缩至3个工作日,省下的资金得以投向生产研发一线。

政务效能同步迭代升级,以往企业多部门跑腿,如今数据在线流转;粗放测绘市场加速洗牌,复合型技术服务成为行业标配。改革以来,10多个重点项目已成功落地运用该服务模式,相关改革举措全面实现制度化、常态化运行。从重大产业项目快速落地,到市场主体成本切实下降,东台以系统性改革破解测绘领域长期顽疾,用一次勘测、一套成果、一网通办的务实举措,擦亮一流营商环境底色,为区域高质量发展注入持久动能。

(陆军 伏骅)

戈壁滩的民勤蜜瓜 从大漠直播间“云游”到全国果盘

中新网消息,“日照足、沙土培,民勤蜜瓜甜如蜜。”连日来,在甘肃省武威市民勤县蜜瓜种植基地,“90后”新农人张煜文架起直播设备,为本地蜜瓜线上拓市引流,开播不足一小时,线上销量便突破200单。

田间农事搭上数字快车,乡土好物变身网红尖货。在张煜文看来,曾经人人想要跳出的“农门”,如今正是青年深耕创业的沃土。他每日坚持八小时直播,完整呈现蜜瓜种植管护、分拣打包、冷链发货全流程,以透明化、可视化的产销模式,让民勤优质瓜果直达终端市场,持续沉淀口碑、稳固客源,提升复购意愿。

盛夏时节,民勤蜜瓜迎来集中上市季。遍布田间地头的直播镜头,成为绿洲乡村聚拢人气、链接市场的“线上驿站”,让藏于大漠的优质农产品直面全国消费者。

民勤县商务局副局长汤玉明近日接受采访时表示,直播电商新业态,不仅擦亮了“民勤蜜瓜”品牌特色,更让广大农户实实在增收致富。当地依托新媒体拓宽品牌传播边界,联动上下游供应链完善物流配送,创新构建“直播+达人+电商+线下门店”多元流通体系。同时,以数字力量赋能传统种植产业,倒逼全链条提质升级,让安全、

优质、绿色成为民勤蜜瓜最鲜明的品牌底色。

民勤地处北纬38度优质农产品黄金产区,属温带大陆性干旱气候,三面被腾格里、巴丹吉林两大沙漠环绕。得天独厚的地理环境造就了充足日照与超大昼夜温差,当地所产的蜜瓜香甜醇厚、人参果汁水丰盈、沙葱风味独特,羊肉鲜嫩无膻。

立足独特的沙乡资源禀赋,民勤深耕“粮头食尾、农头工尾”全产业链文章,深挖农业多元价值,推动一二三产业深度融合。全县抢抓数字电商发展风口,做强龙头、补链条、兴业态、树品牌,以标准化种植、精细化分选、一体化冷链物流打通线上线下产销链路,搭建从田间到餐桌的直通通道,持续推动蜜瓜产业升级,筑牢特色农业核心竞争力与长效发展根基。

产业提质更需体系赋能。民勤统筹整合家庭农场、农民专业合作社等前端生产主体与电商平台、团餐配送等后端流通资源,畅通产销全链条衔接。通过搭建全周期助农服务机制,推行标准化生产、订单化直供、溯源化管控模式,构建订单生产、优品供给、品牌营销一体化现代农业格局,持续放大民勤蜜瓜的品牌影响力与市场美誉



度。

针对乡村末端物流薄弱、鲜果外销受限的实际问题,民勤创新探索“快递+电商”协同发展模式。依托县级电商公共仓储物流中心整合全域运力,实行统仓共配、统一调度,培育共同配送、即时零售等新业态,推进农村客货邮深度融合。通过资源集约化整合、流程标准化重塑,有效破解乡村配送分散、点位偏远、运营低效等难题,畅通蜜瓜出村进城上行通道,为特色农产品电商发展筑牢物流保障。

“农产品产销链条环环相扣,首尾贯通才能实现增产增收、提质增效。”民勤县农

业农村局副局长陈芳表示,自2018年首届蜜瓜全网发售仪式举办以来,民勤持续激活数字农业新动能,探索形成平台集聚、达人赋能、供应链支撑、线上线下联动的县域特色电商发展模式。通过专家论坛、公益助农直播、原产地新品发布等多元载体,让戈壁蜜瓜走出大漠,走红全网,赢得国内外消费者的广泛认可。

如今,数字经济改写蜜瓜传统产业格局。全县农特产品电商从业者超2000人,从业队伍持续壮大、产业业态不断升级。2025年,民勤蜜瓜线上销售额突破2.9亿元,占全县蜜瓜总产值三成。(马爱彬)

惠州电子信息企业“智造出海”集群加速向新

中新社消息,惠州市工业和信息化局电子信息科科长江松颖7月1日接受记者采访时介绍,2026年1月至5月,惠州市电子信息产业集群产值达2738.8亿元人民币,同比增长6.5%。

2025年,惠州电子信息产业集群产值突破6200亿元,已形成新型显示、智能终端、智能网联汽车、新能源电池、核心基础电子五大主导产业。

惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司高级副总裁林广球表示,“自主研发的多款核心产品已远销新加坡、德国、瑞典等多个国家,公司海外订单量增长迅速。”2025年该公司营收325.57亿元,海外销售额超

24亿元。

“我们在惠州总部建成数字化智能工厂,其中的AI生产调度系统,打通了物理生产线与数字孪生仿真平台。”林广球称,通过这套系统,公司构建起“数据实时回流—算法动态迭代—生产自动优化”的闭环智造模式,实现产品高效量产交付。

林广球表示:“我们以惠州总部为中心,在德国、西班牙等国家布局生产基地,在新加坡、日本等国家设立销售与技术服务中心,针对差异化需求联合定制产品服务,构建了完整的供应链和产业链。”TCL实业控股股份有限公司泛智屏事

业部副总经理陈展园则介绍,公司产品远销160多个国家和地区,海外销量逐年攀升。今年上半年,显示业务海外销售额预计同比增长超20%,其中在拉美地区的销售额预计同比增长超40%。目前,公司约70%的订单来自海外市场,全年有望保持稳定增长趋势。

陈展园表示,TCL实业在全球拥有23个智能制造基地,从而实现产品全球同步开发、同步上市,“以中国为核心辐射全球,依托惠州主力制造基地与越南、墨西哥、巴西区域枢纽,实现本地化供应与当地市场的快速响应。”“企业通过采用全自动OC机、建立

智能立体仓库等方式,推动制造体系数字化转型,运用AI推进智能制造升级。”陈展园介绍,TCL实业在全球范围内带动多个当地产业集群形成,产业链上下游合作伙伴超3000家,创造近40万个就业岗位。

2026年惠州市政府工作报告提出,壮大超高清视频显示、智能终端、智能网联汽车、新能源电池、核心基础电子等优势产业,依托龙头企业强化产业生态,增强产业链韧性,高水平搭建供应链对接平台,促进大中小企业融通,实现本地化供应与当地市场的快速响应。”“企业通过采用全自动OC机、建立

(张璐 董湘依)

彩兔装饰王强:扎根工地一线 寻找长期主义的答案

■ 王日晨

2009年,二十出头的王强创立了彩兔装饰。十七年过去,这家扎根成都的本土装企没有选择激进扩张,而是走出了一条与众不同的路——老板四年跑了1000多个工地,建立了行业罕见的工艺培训基地,推自有产业工人,在同行“卷价格”时坚定“卷品质”。

在房地产市场深度调整、家装行业竞争日趋激烈的当下,王强反而显得从容而笃定。他的底气从何而来?带着这个问题,我们走进了成都彩兔装饰工程有限公司(以下简称“彩兔装饰”),对话总经理王强。

“只要守住用户,就一定会赢得未来”

入行装修,王强给出的理由很简单——喜欢做设计。“我一直以来都喜欢做设计,建筑设计、家装设计、广告设计都想了很多,我觉得家装设计是最合适的。”年轻气盛的王强,没有太多瞻前顾后,“那个时候其实没有想那么多,就是想去做自己喜欢的事情,纯粹是因为这个原因入了这个行业。”

创业初期,彩兔装饰只有60平米的办公场地。在做一单楼盘时,对手是一家拥有2000平方米办公场地、二十多人的团队,而王强这边加上他只有三个人。结果出人意料——三个人做了接近100套,对手只做了十几套。

“核心还是因为真正跟用户在一起,把用户的需求听进去了。他们是为了做业绩,我们是为了用户做体验。”王强回忆,当时全是小区的左邻右舍相互介绍,“那段经历至今对我触动很大。我觉得家装有的时候不取决于规模,而是取决于你的口碑、服务和用心程度。”

王强说,那时自己初出茅庐,没有社会经验,“全是客户在教我,教我怎么去做装修,教我怎么去跟人打交道”。这段初创经历,为他此后17年的经营埋下了最深的底色——“不管外部环境如何变化,只要守住用户,就一定会赢得未来。”

“彩兔”背后的家文化

彩兔这个名字是2018年定下的。很多人问过王强它的含义。

“我们楼下有一个兔窝,我觉得家跟窝是一个道理,大家一下就能联想到家。”王强说,“动物的名字会更有亲切感。更多的还是这种家文化,它会给人一种温暖的感觉。”第二个原因,是兔子敏捷、纯粹,“我们就希望更纯粹一点,反应更敏捷一点。”



图(左)为王强

在王强看来,一个温暖的名字背后,是一家企业对“家”的理解:敏捷地响应每一个家的需求,纯粹地做好每一处细节。

“办公室是天上,现场是人间”

2023年2月,王强做了一个让公司员工都不太理解的决定——自己去跑工地。有人质疑是作秀,有人说一个老板应该下得厅堂,下不得厨房,不能去干一些不是很体面的事情。

王强并没有解释太多,只是坚持跑了下去。到2026年,已经是第四年,累计跑了1000多个工地,见了1000多个客户。

“办公室是天上,现场是人间。”王强说,“很多想法不是想出来的,也不是规划出来的,而是在现场自然涌现出来的。”

跑工地跑出了什么?实际上,彩兔装饰今天所有的变化,都来自这三年多的工地实践。

一个典型的例子是全工地“圆弧角”的推广。有工人师傅看了王强的视频,意识到直角会撞到小孩子的头,就在工地上自己研究解决方案。等王强跑到那个工地,师傅兴奋地展示了自己的发明。“太好了!”王强当即决定:谁发明的,就以谁的名字命名,并在员工大会上给予奖励。

“原来装修公司只会给业绩最好的销售和设计师颁奖,几乎没有谁愿意给工人师傅颁奖,我们就给工人师傅颁奖。”王强总结出个朴素的标准:“什么是标准?把最好的做成标准,就是标准。如果我们永远把最好的做成标准,标准绝对不低。”

“不让客户家成为实验基地”

跑工地跑得越勤,王强越发现一个问题——过去的分包制、发包制,很难把标准化真正落地。

怎么办?彩兔装饰做了一件行业里少有人做的事:自建工艺培训基地,买面包车接送工人,买设备做培训。“建基地是为了

让工艺培训得到统一,不要让客户家成为我们的实验基地。”

“连我们的辅料商家、主材供应商家,他们都有实验基地。我觉得我们更应该有,所以就去做。”

与此同时,彩兔装饰推行自有产业工人模式。这意味着一笔不小的成本——培训场地、车辆、设备、工人的稳定收入保障,每一项都是真金白银的投入。

这么做究竟值不值得? “从短期来看是不值的,但如果真的是长期主义,从长远来看,它一定值。”王强的逻辑很朴素,“优秀的企业很少做广告”。我们减少了大量广告,把这个费用投入到工人的培训、工人的管控、基地的培训,用户是看得到的。”

“我们一定会卷品质”

这两年家装行业“卷价格”成了常态。彩兔装饰却在做相反的事——提价。

“彩兔一定会卷品质。”王强说得直接,“卷价格对美好生活是没有好处的。人们对美好生活永向往。用户一定会为价值买单,而不会为低价值买单。”

王强的这种底气,是源于他多年坚持跑工地的一手洞察。“过去我们没有做整包,发现用户买的材料比我们提供的更好。他们是有消费能力的,愿意买更好的东西。”于是彩兔装饰整合供应链,升级材料体系,“核心还是以消费者需求为导向,有品质的产品不愁销路。在平庸的地方卷,是没有未来的。”

“我觉得装好一套房子一定要折腾,就是反复打磨,有时候甚至需要推倒重来。”王强表示,“无论是建基地、买车,还是买工具、买设备,我希望我们团队多折腾一点,让用户装房子更简单和轻松一点。我本身是学设计出身,也比较喜欢折腾,我希望在施工过程中,从打拆、改水电到贴砖,每个环节都应该有美感,让用户感到满意,这是

我们一直追求的。”

“尊重时间,也尊重用户”

当被问到未来想给彩兔装饰贴什么标签时,王强的回答出乎意料地克制。

“我希望彩兔提供的家是有温度、有细节考虑、有人性化。但其实我们离这一步还挺远的。今天我们的交付、施工质量是基座。就像一款车,安全是基座,用料是基座,但怎么更好看、更智能?前提是质量有保障,才有条件去提升更高的需求。”

关于扩张,王强同样冷静。彩兔装饰今天的业务地图只做大成都。“开10家分公司、管上千个人不难,但让上万个工地都能达到一个标准、统一的呈现,这是一个非常大的考验。只是为了做规模而扩张,是对市场不负责、对品牌不负责。”

新房和存量房的业务比例,彩兔装饰目前是四六开。面对行业从增量市场向存量市场的转变,王强的判断是:“过去是多、全,未来一定是精、美。多和全,跟精和美,是两个平行的世界。”

“只要用户喜欢我们,不管是存量还是增量,我们一定可以赢得市场。如果用户不喜欢你,就算是增量也不会选你。”

对于未来五年什么样的企业能活得更好,王强给出了三个判断:“首先,施工质量是基础门槛,营销不是最重要的。第二,是企业的经营理念、价值观与文化。第三,是对新技术的拥抱。”

“好家装应该是一个组合”

十七年前,一个年轻人因为“喜欢做设计”入了行。十七年后,他依然每天往工地跑,和工人师傅一起琢磨一个圆弧角怎么做才不撞到小孩子的头。

“人的焦虑有三个:对过去的悔恨、对当下的对比、对未来的恐惧。既然担心未来,那我今天就开始做。做着做着就做好了,但肯定是一个长期的过程。”

对于什么是“好家装”,王强认为它应该是一个组合:要遇到好的设计师、项目经理和工人师傅。“这家公司的设计师是通过什么方式来选择?项目经理是怎么管控的?工人是怎么筛选的?只要这三个确定了,装好一套房子大概率不会出问题。”

这个行业需要时间,也需要尊重时间的人。在彩兔装饰,在那些被反复打磨的工地里,在每一处“圆弧角”、每一个以工人名字命名的工艺中,王强正在用行动回答一个朴素的问题:什么样的企业,才配得上人们对“家”的期待。(转自新华网)