

在政策风口愈吹愈劲、能源安全重要性逐渐凸显的驱动下

氢能产业“一触即发”

阅读提示

巨大的想象空间使得氢能成为全球投资增速最快的行业。以发展的眼光看,氢能行业方向已经明确,核心关键技术基本突破,部分区域绿电价格已让绿氢初现经济性,产业链框架已具雏形。

本报记者 李国

6月18日,重庆长寿经开区中大道旁,一座红蓝色调的类似加油站的建筑,在蓝天白云下格外引人注目。

“这是当地首座氢能母站,可满足‘成渝氢走廊’20座加氢站的氢气需求。”中石化重庆川维化工公司专家周昌贵告诉记者,正着力打造“中国第一氢能公司”的中国石化集团,规划到2025年建设1000座类似这样的加氢站。

据中国氢能联盟预计,至2025年,我国氢能产业产值将达到1万亿元。2050年氢能将在我国终端能源体系中占比超过10%,产业链年产量达到12万亿元。天眼查数据显示,目前全国氢能相关企业有3060余家。其中,2022年新增注册企业580余家,增速达24.8%,今年1~5月新增130余家。

迎来快速发展战略机遇期

从2006年至今,国家层面氢能相关政策已发布80余项。目前,全国已有30个省(市、自治区)把氢能写入“十四五”发展规划中,北京、上海、内蒙古、天津、河南等十多个省(市、自治区)发布氢能相关专项规划。

《中国氢能及燃料电池产业白皮书》预计:2030年氢气年均需求约为3500万吨,氢气实现长距离大规模运输;2050年,氢气需求量接近6000万吨,全国加氢站达到10000座以上,交通运输、工业等领域将实现氢能普及应用。

氢能被称为“21世纪的终极能源”,根据国际氢能委员会发布的《氢能未来发展趋势调研报告》,2050年全球氢能需求将增至目前的10倍,全球氢能产业链产值将超过2.5万亿美元。

据了解,在成都地区双城经济圈建设的大背景下,川渝两地携起手来,在重点城市之间

推广建设氢能高速公路,促进川渝两地形成氢能“制、储、运、加、用”全产业链“氢走廊”。

重庆市发改委相关负责人称,预计到年底,全市从制氢、加氢、关键核心部件配套到整车制造的氢能汽车产业集群将初见规模。届时,重庆将建成10座加氢站,推广1000台燃料电池汽车示范运行,培育氢能汽车产业链企业超过50家,实现年产值超过100亿元。

“这让我们看到发展氢能的巨大机遇。”周昌贵说,川维化工制定了发展氢能计划,即采用变压吸附(PSA)技术,将粗氢进行物理提纯,提纯后的氢气纯度可达99.999%,高于99.97%的氢燃料电池车用氢气国家标准。提纯后的高纯度氢气既可以作为氢燃料电池用,也可以作为高纯度氢气用于工业生产,实现工业“尾气”的高效利用。

车企抢占氢能“新赛道”

根据《氢能产业发展中长期规划(2021-2035年)》,2025年我国氢燃料电池车辆保有量要达到约5万辆。基于清洁高效的特点,氢燃料电池汽车成为全球多国打造“氢能社会”的重要抓手,也是汽车产业高质量发展的重要解决方案之一,众多企业加速布局这一赛道。

“目前我国氢燃料电池汽车数量已经超过1万辆,整体应用呈现快速扩展的态势。”清华大学核能与新能源技术研究院教授、国际氢能协会副主席毛宗强说,货车是氢燃料电池汽车市场的绝对主体,占据七成以上份额。

位于重庆两江新区的上汽红岩是中国最早投身氢燃料电池技术研发的商用车企业,

其氢能重卡已被多个氢能示范城市列为推荐车型,并将在未来4年逐步落地超10000辆。

去年底,长安汽车正式成立“长安科技公司”,并发布长安氢燃料电池系统,正式向氢能领域进军。未来5年内,长安汽车还将推出两款氢燃料电池乘用车。

记者从长安汽车了解到,长安氢燃料电池系统采用国内首创水气异侧电堆设计,减少20%管路束束长度。自主研发的全变量解耦高精度控制技术,提升氢电转换效率62%,百公里馈电氢耗0.65kg,3分钟超快补能。

“整体来说,在‘双碳’目标和各项新能源政策支持下,在资本助力、产业协同发展、技术进步、基础设施建设带动下,我国很有可能成为全球第一个实现燃料电池汽车产业化、商业化的国家。”北京亿华通科技股份有限公司董事长张国强说。

九龙坡区是重庆市确定的9个加快开展氢燃料电池示范应用的区县,今年3月启动全市首个加氢站建设,并在全市率先推进氢燃料电池汽车的研发生产和应用,位于九龙坡区的庆铃汽车现已取得了氢燃料电池汽车生产资质。

庆铃汽车相关负责人告诉记者,企业正联手博世中国有序推进氢燃料电池汽车产品的开发、示范运营及商业化工作。今年5月,民生物流、沅通科技、庆铃汽车和博世氢动力4家公司达成合作协议,民生物流、沅通科技将采购不少于300辆搭载博世氢动力系统的庆铃氢燃料电池货车,构建商业模式创新平台。

“现在我们要攻克重卡和长途客车,再扩展到各种重载交通工具,然后是火车、船舶、飞机。这是发展氢能的路径。”中科院院

士、清华大学欧阳明高教授如是说。

中国汽车工程学会编制的《节能与新能源汽车技术路线图2.0》预测,到2035年氢燃料电池车保有量将达到100万辆左右,未来发展空间巨大。

亟须加速全产业链布局

当前,氢燃料电池产能上得很快,但由于加氢站密度不足,以及中长距氢气储运技术缺失致使氢源和应用端难以有效对接,在很多地区出现了“车贵、氢贵、站少、续航一般”,甚至是“有车无站,有站无气”的尴尬局面。

在毛宗强看来,未来国内氢燃料电池汽车发展还需要在成本和配套设施方面下功夫,希望可以建立相关顶层设计和全国性的管理规范,加速全产业链布局。

加氢站是影响用户体验的关键要素,不过当下全国范围内的加氢站数量并不多,核心原因在于下游需求不明确。如果没有充足的需求量跟上就难以降低成本,从而形成亏损,所以一些企业不愿意投入。

“目前氢能产业存在新能源体系中占比不大、产业创新能力较弱、技术装备水平有待提升、产业发展形态和应用场景欠丰富等问题。”重庆工商大学成渝地区双城经济圈协同发展研究中心研究员莫远明说,尚需引导地方政府和企业瞄准和服务国家战略需求,发挥氢能产业发展中长期规划的导向作用,优化氢能产业的区域布局,加强氢能产业科技创新,提升氢能产业核心竞争力,促进经济社会的高质量发展。

泽平宏观商学院创始人任泽平博士在2020年倡导“新基建、新能源”,2021年提出“当下不投新能源,就像20年前没买房”,2022年预测“氢能、储能、智能驾驶将是新万亿级赛道”。“氢能、储能、智能驾驶这三大新赛道就像三五年前的新能源汽车和锂电,处在爆发前夜。”他说。



端午节临近

特色农副产品展销会登场

6月18日,安徽阜阳,在阜南县端午民俗文化暨特色农副产品线上线下展销会现场,阜南邮政分公司的工作人员利用邮乐、抖音平台线上直播推销地方特色农副产品。

随着端午节的临近,安徽省阜阳市阜南县端午民俗文化暨特色农副产品线上线下展销会活动在本县街心公园举办。活动以“品质生活、微动消费”,浓情端午·“粽”享“邮”情为主题,展销会现场分别进行特色农副产品展销、线上直播、文化民俗演出以及包粽子比赛等方式,进一步提高地方特色农副产品品牌价值,利用“互联网+电子商务+农业”模式,激发消费活力,营造欢乐、喜庆、祥和的节日气氛,助力农业产业化发展。

王彪摄/视觉中国

“大珠小珠落玉盘”

浙江诸暨:全力打造珍珠美丽产业

本报记者 邹偶然 本报通讯员 方成

位于浙江省绍兴市诸暨东北部的山下湖镇,是世界上最大的淡水珍珠产销中心。时值初夏,诸暨山下湖镇迎来了年度的“高光时刻”:销售旺季的到来,伴随采购商、网络直播达人蜂拥而至,华东国际珠宝城内日日灯火通明,日均游客量最高时达2万人。

“不仅这里的珍珠款式是最多最新的,市场里还有专门的设计师可以定制,还有专家做鉴定,很方便也很安心。”专程从云南赶来选购的张女士说。

近年来,诸暨持续深化珍珠产业模式革新、业态创新、结构更新、渠道焕新,加快打造产业高竞争力、产品高附加值、市场高占有率的千亿级美丽产业。珍珠行业也在新一代的“珠农”“珠商”手中华丽转型。

线下销售人流涌动

天眼查数据显示,目前我国有珍珠养殖相关企业4.8万余家,浙江以3400余家位列区域首位。其中,浙江诸暨淡水珍珠的年产量占全国80%以上,占全球70%。2022年,这里的珍珠成交额达400多亿元,线上销售额超250亿元。截至目前,诸暨拥有各类珍珠市场主体9000余家。2.8万名珍珠相关从业者,集聚在这座面积仅42.56平方公里的小镇里。

“诸暨山下湖珍珠很有名气的,以前我都是通过直播间‘云’看山下湖珍珠,今天第一次来到现场,给自己的小妹妹挑选一套珍珠

饰品作为新婚礼物。”从江苏省无锡赶来浙江诸暨的胡女士说。

下午和晚上是人群众集的高峰期,来自全国各地的消费者、淘宝卖家、微商,他们穿梭于各个商铺,挑选当季最流行的款式和货品,置身其中,甚至会丢失手机信号。

“以往时节我们傍晚5点就下班了,现在凌晨1点才会关门,整个市场来自全国各地的客户进进出出,随时都有生意上门。”丽珂珍珠总经理钱丽珂说,5月份以来,公司销售各类珍珠持续火爆,销量同比增幅80%。

据悉,华东国际珠宝城拥有1000多家珍珠批发店和饰品店,辐射美国、日本、英国等60多个国家和地区,已成为全国珍珠市场的“晴雨表”。

“近年来珍珠产品价格节节攀升,今年华东国际珠宝城人流量更是同比增长40%,截至5月底整个市场成交额232亿元左右。”华东国际珠宝城副总裁鲁丹萍说,营业额一路“狂飙”的背后,珍珠产业极有可能爆发新一轮的增长势头。

珍珠销售进入直播时代

“宝宝们,我现在介绍的这款宝贝手链是真科研花珠定制,采用的是6-6.5MM高品质粉亮花珠,配饰18K金钻石,实打实高品质。”晚上8点,山下湖珍珠销售主播何股雷准时打开直播通道,和粉丝们寒暄起来。

何股雷原本做的是珍珠原材料供应生意,2020年初由于实体市场受疫情影响较大,身边同行都做起了带货主播,于是他也尝

试着开始直播。直播时间为每天下午1点到凌晨12点,他不仅推介自家珠宝首饰,也会向线上消费者普及淡水珍珠的相关知识。目前,他的抖音直播间平均每天有140多万人次观看,单日最高销售额超过300万元。

从幕后走到台前,珍珠经营者的转型得益于政府助推。为顺应新经济、新业态、新模式的发展导向,山下湖镇政府大力发展网红直播、跨境电商等销售新模式,致力于打造全国最大数字珠宝交易平台基地。截至目前,山下湖镇华东国际珠宝城已与淘宝、抖音、快手、阿里拍卖、拼多多等5个平台正式建立深入合作,入驻商家数超过3000家。与微拍堂、腾讯直播等也有着合作关系。“我们利用签约平台方的资源优势,帮助商家从直播场地、货品供应、流量扶持、专业培训等多方面赋能,助推珍珠产业的数字化转型。”鲁丹萍说。

目前,山下湖的网红直播销售已形成电商销售、产品检测、物流配送等一体化全链条服务模式,以华东国际珠宝城内的抖音live直播基地为例,该基地入驻商家达2000余家,为规范直播带货、保持良性竞争,基地引入了包括国检和省检在内的多家权威性检测机构。目前,基地日均检测量达5万件以上,日均发货量达5万件以上。

今年珍珠线上销售稳步提升。其中,珠宝城直播基地单日最高销售额达5000万元,单日最高销售额突破1.5亿元;通过和网红合作直播带货,最高单场销售额突破3000万元,今年1至5月份,诸暨珍珠线上总销售额

达107.2亿元,同比增长28.3%。

美丽产业的华丽转型

“专注与创新缺一不可。”山下湖镇党委书记余灵君表示,作为“中国珍珠之都”,山下湖始终锚定“千亿级产业集群发展样板地”目标,兴产业、强平台、求创新、高追求,争先发展跑出加速度,驱动这座“珍珠小镇”产业不断升级。

走进浙江清湖控股集团养殖基地,工作人员杨华雄打开养殖自动化系统,对珍珠蚌的投喂间隔时间进行设置。之后,不需要工人,饵料就会自动按照指令输送到对应的喂养区里。小到两三亩、大到上千亩养殖面积的珍珠蚌都能实现精准投喂、智能呵护。

“通过该系统节省90%的饲料,在兼顾两者的同时还提升了珍珠品质。”浙江清湖控股集团办公室主任郑祥云说。

自主研发自动化投喂系统,应用物联网一体化技术,引入数字水质监测系统……这是诸暨市致力养殖技术研究中心建设,进行数字化生态养殖模式的有力探索和实践,有效破解了珍珠养殖与水体保护之间的矛盾,开辟了珍珠“绿色养殖”新路径。目前,山下湖镇已建成生态养殖示范基地10个,累计投入资金约1500万元,治理水域面积约2500亩。

此外,珍珠还搭上了新时代数字化快车,近年来诸暨相继出台《加快推进珍珠养殖转型升级实施方案》《诸暨市珍珠产业数字化转型专项行动计划(2019-2021年)》,涉及珍珠养殖、珍珠服务、珍珠销售方方面面,从珠宝从此开启了华丽崭新的篇章。

市场观潮

本报记者 赵昂

6月15日至17日,为期3天的第三届中国预制菜产业大会暨展会在福建厦门举办,主题为“高端、出海、数字化”。天眼查数据显示,我国目前现有预制菜企业6.3万余家,其中去年新增注册企业1690余家。

随着预制菜渗透率的不断提升,许多地方都开始布局预制菜产业,特别是一些具有特色农产品的地方,纷纷将预制菜作为当地的产业发展突破口之一,预制菜在消费市场中的地位也日渐重要。

事实上,当下火热的预制菜,其主要销售对象并非普通消费者,而是商家,即企业端,也就是常说的B端。预制菜市场中有八成在企业端,只有两成在消费者端,即所谓的C端。而随着越来越多的消费者青睐满足快捷需求的预制菜,消费者端的市场正在不断成长,而由此新增的市场规模,也正在被业界竞争。

但是,相比于企业端的定制化大宗采购,消费者的需求是个性化且多元化的,预制菜现有的生产和营销模式,包括产能、冷链以及销售渠道,能否与消费者端有效对接,是一个值得关注的问题。要知道,为了对应企业的大规模采购,部分定制菜产品会偏重油盐,减少新鲜蔬菜,以增加保存时间,这些都是和家庭餐桌需求南辕北辙的。

毕竟,预制菜产业具有长链条属性,涉及原料、加工、保鲜、运输和销售等诸多环节,整个产业链条时间较长,空间跨度较大。如果企业不能够做到全产业链的有效把控,很容易陷入不稳定的经营状态,而单一企业如果片面俱到,又会推高成本,也就是说,想要直接占领消费者家中的餐桌,预制菜产业链需要较现在更为稳定、更为高效。

正因如此,让有诸多市场主体共同参与的预制菜产业链,如果想将市场从企业端扩展至消费者端,一方面需要推动预制菜产业进一步规范化、标准化、数字化,使得产业链更为稳定和安全,这就需要有关方面牵头参与其中;另一方面,也需要推进产业链整体技术水平的提高,包括产品加工、运输、储存等多个方面,只有产业链整体技术水平提高,才能打造符合消费者需求的个性化多元化产品,并确保产品能够安全顺利地到达餐桌。

随着生活的快节奏化,消费者自然倾向于购买更加便捷的食品,预制菜走向消费者的家庭餐桌,是一个不可避免的趋势。但是如何让消费者能够买到安全、心且且多元的预制菜产品,依然有较长的一段路要走。

预制菜要从企业端扩展至消费者端

湖北省“智能建造产业协作联盟”成立

本报讯(记者张群)近日,以“荆楚智造·美好生活”为主题的湖北省建筑业高质量发展论坛在武汉光谷科技会展中心举行。开幕式上,湖北省智能建造产业协作联盟正式成立,中建三局担任理事长单位,13家龙头企业担任副理事长单位,49家行业优质单位担任成员。联盟将以“行业智库、策源高地”为目标,助力湖北省智能建造高质量发展。

据中建三局党委书记、董事长陈卫国介绍,组建湖北省智能建造产业协作联盟,是落实湖北省委省政府部署要求,满足行业企业期盼,搭建平台抱团推动智能建造发展,实现工程建设全过程的高效率、高质量、低消耗、低排放的重要举措,将成为构建智能建造产业链发展格局的窗口、全方位推动建筑业高质量发展的桥梁、攻克“卡脖子”关键技术的平台。联盟的成立,有利于推动互鉴共进,形成共享、共生、共赢的智能建造产业新生态;有利于扩大企业科技创新自主权,提升行业和企业的整体竞争力。

隆基绿能多项创新亮相光伏展

本报讯(记者毛浓曦)6月14日~16日,光伏行业展会Intersolar Europe在德国慕尼黑举行。在这场被冠以“技术和市场风向标”的太阳能展会上,隆基绿能科技股份有限公司展出了多项创新成果。

6月14日,隆基绿能发布了一项和光伏电池有关的创新成果——经欧洲太阳能测试机构ESTI权威认证,隆基绿能在商业级绒面CZ硅片上实现了晶硅-钙钛矿叠层电池33.5%的转换效率。据了解,晶硅电池的理论效率极限为29.4%,而叠层电池被行业公认为突破晶硅效率极限的主要技术途径。此前,隆基绿能研发的叠层电池国际权威认证效率曾分别在2021年和2022年突破25.7%和29.55%。入选当年中国可再生能源学会光伏专业委员会发布的《太阳能电池中国最高效率表》,代表中国该项电池技术最高效率水平。而此次隆基突破叠层电池效率的团队,在半年时间里,就将该技术路线的效率从29.55%提升到33.5%,实现了近半年内绝对值增加3.95%的奇迹。

永定河畔京雄大桥实现合龙

本报讯(记者刘静)记者从北京市交通委获悉,6月17日,京雄高速永定河畔京雄大桥实现合龙,刷新了北京桥梁最大跨度纪录。作为京雄高速全线重难点和控制性工程,京雄大桥的合龙,为京雄高速北京段实现年内全线通车奠定了坚实基础。京雄大桥位于永定河与京雄高速“交汇点”,全长1.62公里,其中东引桥410米、西引桥690米、主桥520米,主拱跨度达300米。建成后,将成为北京单跨跨度最长的桥梁。大桥主梁宽度达48米,未来将承载京雄高速双向八车道的车流。

作为京津冀协同发展战略的重大交通项目,京雄高速是连接北京城区与雄安新区最为便捷的快速公路走廊,也是《河北雄安新区规划纲要》中“四纵三横”综合立体网中的重要一纵。京雄高速建成通车后,对于构建京雄1小时交通圈、助力京津冀交通一体化进程、完善雄安新区对外骨干路网、完善北京南部地区路网结构、加快构建首都都市圈等均有重要意义。