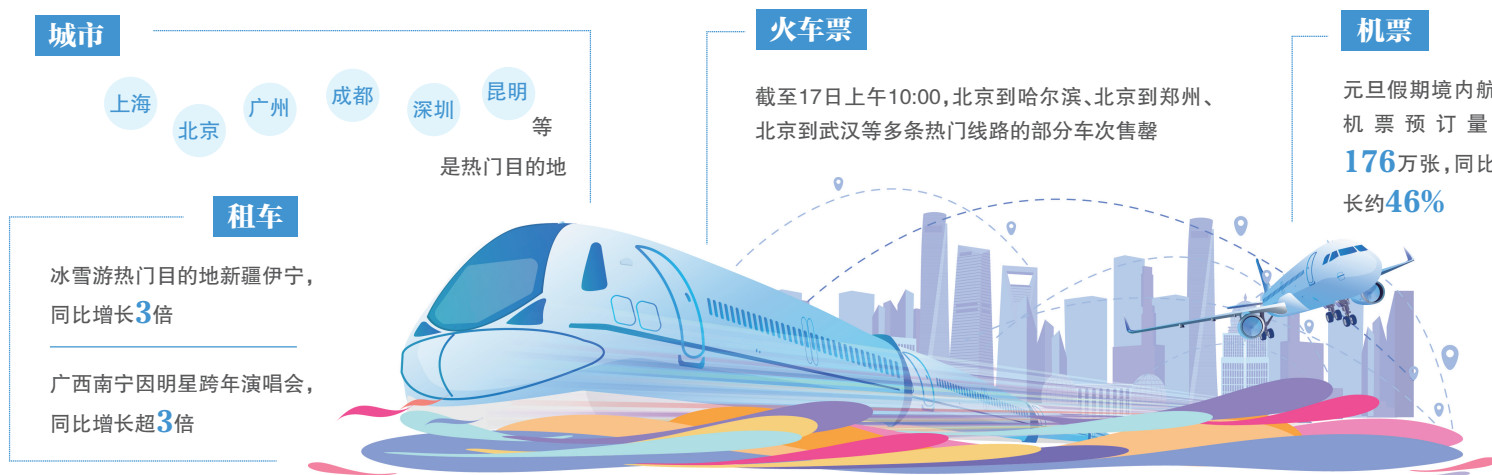


跨年火车票开售:2小时目的地和拼假游走热

12月17日,跨年(2025年12月31日)火车票正式发售。北京商报记者从多家在线旅游平台获悉,截至当日上午10:00,北京到哈尔滨、北京到郑州、北京到武汉等多条热门线路的部分车次售罄。2026年元旦放假三天,民众出行意愿强,车程在2小时左右的短途路线最为火爆。北京往返天津、成都往返重庆、上海往返南京、广州往返南宁等短途线路人气旺。此外,不少人选择“请3休8”,利用拼假进行长线游。机票数据显示,元旦假期境内航线机票预订量超176万张,同比增长约46%。上海、北京、广州、成都、深圳、昆明等是热门目的地。

去哪儿旅行提供给北京商报记者的数据显示,截至当日上午10:00,已有多条热门线路的部分车次售罄,包括北京到哈尔滨、北京到郑州、北京到武汉、深圳到汕头、成都到宜宾、成都到西昌、宁波到上海、哈尔滨到牡丹江、青岛到烟台、青岛到淄博等。

“周边小城游”成为大多数民众的首选。



去哪儿旅行数据显示,元旦期间,多个热门县城酒店预订增幅较高,杭州淳安县、四川阿坝州理县增长5倍以上,汕头南澳、阿坝九寨沟、桂林阳朔县增长超3倍。河北秦皇岛昌黎县以独特的海滨景观、网红度假区阿那亚,承接了来自北京的短途客流,跻身最受欢迎的小城

Top5;广东的汕头南澳凭借滨海资源,承接了深圳、广州的短途客流,跻身热门小城Top10。

此外,元旦期间,车程在2小时左右的短途路线最为火爆。多家平台数据显示,北京往返天津、成都往返重庆、上海往返南京、广州

往返南宁等短途线路人气更旺。长线方面,北京往返哈尔滨、北京往返沈阳、广州往返长沙等线路最受欢迎。

从机票预订来看,航旅纵横大数据显示,截至12月17日,元旦假期境内航线机票预订量超176万张,同比增长约46%;境内热门航

线前十名包括(不区分航向)上海—广州、上海—北京、上海—深圳、北京—深圳、北京—广州、北京—成都等。

在长线游方面,元旦假期延续了冬季旅行“冰雪游”和“避寒游”两大主流。

同程旅行平台上,元旦假期各地飞往哈尔滨、长春、长白山、阿勒泰、乌鲁木齐等热门冰雪目的地的机票预订热度不断走高。避寒游方面,同程旅行平台上,元旦假期从北京、天津等主要城市飞往三亚、海口、昆明、广州、厦门等热门目的地的机票预订热度环比上涨36%,热门航线包括北京—三亚、北京—海口、西安—广州、西安—三亚、天津—厦门等。

从租车市场来看,去哪儿旅行数据显示,截至目前,2026年元旦期间租车量同比增长1.8倍,冰雪游热门目的地新疆阿勒泰地区、伊宁,租车量同比分别增长1倍和3倍。广西南宁因举办明星跨年演唱会,租车量同比增长超3倍。

北京商报记者 关子辰 牛清妍



数看产业园

北京“能源谷”:2500亿元产业收入背后的创新之源

在北京昌平未来科学城,一片被称为“能源谷”的产业高地正在蓬勃生长——这里汇聚了300余家能源企业,年产业收入突破2500亿元,已成为北京乃至全国能源创新的“数字地标”。近日,北京商报记者走进“能源谷”,探寻其如何在能源结构转型的大背景下,通过技术突破、生态协同与数字赋能,走出一条高质量发展的“北京路径”。



布局能源互联网“织网”创新生态

“能源谷”的华能新能源智慧运维中心,一台中控系统便能实时呈现全国新能源电站运行情况,从宏观全国数据到微观单个风机发电详情,一目了然。据北京华能新锐控制技术有限公司副总经理曾凡春介绍,该公司研发运维的新能源电站集约化管理系统,不仅服务华能集团,还面向整个能源行业及“能源谷”内其他企业。

“能源互联网通过大数据、人工智能和物联网技术,串联发电、储能、用电环节,实现资源实时优化分配。”北京未来科学城数字电力科创中心解决方案负责人徐路宁表示,当前能源、电力企业数字化转型需求迫切,但受技术能力、资金短缺、国外算力安全风险等因素制约,转型之路困难重重。而科创中心具备全国产化算力基础,结合中软国际的AI工程化服务能力,可助力能源企业在发电、输电、配电、用电各环节实现AI应用转型。

昌平区作为北京市唯一定位发展能源互联网产业的区域,在能源互联网上中下游产业链布局上独具匠心。未来科学城“能源谷”核心区能源科技企业基本布局能源互联网相关技术方向,产业支撑涵盖研发经济、总部结算、成果转化落地等,覆盖能源生产、传输、存储、消费全流程全周期,能量流层次产业链较为完整。同时,搭建能源交易模式、智慧能源运维系统、信息管理平台等高价值环节。

“能源谷”是全国能源创新要素最为富集的区域之一,园区内300余家能源企业汇聚,此外,还构建起“研发—中试—生产—销售—交易服务”全产业链条,实现从技术创新到市场应用的无缝衔接。

专研技术攻坚“织就”成果转化

国家能源集团新能源技术研究院(以下简称“国能新能源院”)作为第一批入驻园区的企业,在新能源、储能、智慧能源、综合能源、CCUS、灵活发电六大领域取得多项标志性科技创新成果,11项重大科技成就入选国务院新闻办、国家发展改革委、国家能源局名单。

这份亮眼成绩单背后,是多个领域的技术突破。国能新能源院科技信息部主任李亚巍感慨:“能源谷的产业链协同优势,让我们少走了很多弯路。”

国能新能源院自主研发的泰州煤电50万吨/年CCUS科技示范工程,入选国务院新闻办公室《中国的能源转型》白皮书,碳捕集率从85%提升至90.2%,捕集热耗降低至2.35GJ/tCO₂。这一突破得益于园区精准对接。在攻克压降大、溶剂再生效率难题时,园区帮企业联系清华大学等高水平科研院所,共享实验平台,使项目周期缩短6个月以上。

在储能领域,国能新能源院自主研发的全国最大宿州1000MWh级熔盐储热示范项目同样成果斐然。该项目攻克热电解耦核心技术,让宿州电厂摆脱“保供供热就不能调峰”的困境。据国能新能源院储能技术研究中心储热专业总工程师丁涛介绍,以前电厂保供热面临电网考核,深调又影响供热用户,矛盾突出。团队采用国内首创的多热源蒸汽梯级利用储热技术,通过多点抽汽储热,在电网深调或顶峰时替电厂承接供热任务,使电厂年收益增加超过4000万元。这项技术源于园区组织的“能源+储能”沙龙,跨界交流让创新思路应运而生。

控制系统研发的“从零到一”过程最为动人。国能新能源院首席专家陈彦桥对北京商报记者回忆,曾有项目因设计院、设备厂家均以“无先例可借鉴”推诿,导致控制逻辑说明缺失,项目陷入停滞。“没有控制逻辑说明,DCS

组态、设备和系统调试都无法推进,相当于卡在了起点。”为破解这一难题,团队勇担使命创新攻坚,从2024年7月到2025年7月,历时一年联合华北电科院、宿州电厂等单位召开10余次联合会,前后数十人参与,最终形成280多页、十几万字的控制逻辑说明。“刚开始大家都抓瞎,从一两页慢慢打磨到280多页,修改次数不计其数,园区帮我们协调控制逻辑仿真和测试场地,保证了项目控制系统和调试按时保质完成。”陈彦桥说。

聚焦数智运营“织密”产业升级新网络

在我国能源结构正经历深刻变革的当下,“能源谷”在发展过程中也面临挑战。

先进能源产业涉及领域广泛、技术复杂度高,产业链各环节紧密相连,提升产业链协同配套水平迫在眉睫。当前,企业在承接重大科技项目、政策解读、资源协调以及高水平研发平台申报指导等方面存在需求。例如,李亚巍提出,企业希望园区牵头组建联合体助力承接项目,为有技术积累的企业在CCUS领域提供政策与资源支持。同时,氢能、新型储能等前沿领域需跨企业协作,这对园区的资源整合与协调能力提出了更高要求。

为应对挑战,“能源谷”也在积极转型。校企合作成为技术突破的重要路径,像中海油与多所高校联合开展人才培养、技术攻关与项目申报,共同解决行业关键问题。园区也注重提升服务保障能力,针对企业需求制定规划,助力企业发展。3月26日,“能源谷”首个标准厂房项目——未来星科能源谷智造产业园正式投用,集多种功能于一体,聚焦先进能源与先进制造产业,吸引一批高成长性企业入驻,着力提升产业链协同配套水平,加速科技成果转化。

“能源谷”在科技创新驱动能源转型方面已取得显著成果。已建成60个国家级和省部级重点实验室等高水平科研平台,吸引众多能源领域央企、民企及高校入驻,形成多元协同创新格局。在新能源领域,数字化、智能化技术成为提升运营效率的关键。北京华能新锐控制技术有限公司建成国际领先的新能源智慧运维平台,接入海量实时数据点,管理众多发电设备,推动电站管理向“无人值班、少人值守”转变,降低故障率、提升发电效益。同时,人工智能加速渗透新能源生产环节,实现运维流程自动化,优化运营流程。

中国工程院院士、中国石化总地质师、石油勘探开发研究院院长郭旭升表示,目前,“能源谷”聚集了一批国家级重点实验室和企业研发中心,为整个能源行业提供了源头性的技术供给,同时构建的“产学研用”深度融合机制,极大地缩短了从“实验室样品”到“生产线产品”的周期,“最主要的是为整个行业发展搭建起一个创新生态,让不同性质的创新主体能够共生、共荣、共演,实现从‘物理聚集’到‘化学反应’的转变”。

在能源变革中,“能源谷”通过“技术突破+生态协同+政策赋能”的发展模式积极探索。这里企业与园区共生共荣,科研与产业升级同频共振,正为全国能源产业升级与城市更新提供可借鉴的“北京经验”。

北京商报记者 张茜琦

聚焦 Focus

时隔三年推新车 欧拉不想困在“猫系”里

12月16日晚,长城汽车旗下欧拉品牌全新A级纯电SUV——长城欧拉5正式上市。据了解,新车共推出5款配置,零售指导价为9.98万—13.38万元,限时焕新价为9.18万元起。

作为长城汽车旗下新能源品牌,欧拉于2018年8月正式发布,并于同年12月推出首款车型欧拉R1。为精准切中消费市场,欧拉明确定位为聚焦女性用户的汽车品牌,主打差异化竞争,在黑猫、好猫等车型上市后凭借性价比与外观设计,迅速打开纯电小车市场。据统计,2021年,欧拉月均销量稳定在万辆以上。然而,受到电池等原材料成本大幅上涨等影响,欧拉开始上探中高端市场,推出闪电猫等车型,但销量并不如意,叠加激烈的市场竞争环境,欧拉逐渐被竞争对手甩在身后。

面对市场竞争压力,欧拉开启调整模式。今年6月,技术派出身的吕文斌接任欧拉品牌总经理,加速欧拉的重塑。欧拉5作为时隔三年欧拉推出的全新车型,不仅抛弃“猫系”命名,启用了“品牌+数字”的新命名体系,在新车发布时品牌方面也未再特意强调女性群体。

车型定位上,欧拉5也是欧拉品牌首款SUV车型,并入A级SUV市场。中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉认为,长城汽车是以SUV车型起家,作为欧拉品牌的背书,在技术和市场都更具有口碑说服力,对于欧拉而言更有利于其销量提升。同时,SUV车型更受消费者喜爱,或许也是欧拉新车选择该市场的原因之一。据统计,今年前11个月,中国品牌轿车、SUV和MPV销量占有率分别为64%、73.4%和68.6%。

欧拉重新出发,选择竞争激烈的A级SUV市场,也将面临众多竞争对手。据统计,今年11月,8万—12万元新能源SUV排名中,比亚迪元UP、银河E5、比亚迪宋Pro DM占据销量排名前三位,其中比亚迪元UP销量超2万辆,欧拉5上市后将与竞争对手正面争夺市场份额。

为应对众多竞争对手,作为欧拉首款SUV车型,欧拉5也是配置加满。据了解,欧拉5车内标配10.25英寸仪表盘与15.6英寸中控屏的组合,搭载Coffee OS车机系统,并接入DeepSeek大模型,支持双区域语音识别唤醒、声纹识别、车载KTV及手机App远程控制等功能。在智能辅助驾驶上,长城欧拉5搭载长城汽车第三代辅助驾驶系统Coffee Pilot Ultra,在激光雷达和Coffee Pilot Ultra系统下,长城欧拉5可实现不依赖高精地图的城市NOA功能,而高阶智驾的搭载,也成为欧拉5的卖点之一。

值得注意的是,此次上市的欧拉5仅为纯电版车型,不过按照品牌规划,欧拉5后续应该还会推出其他动力版车型,也将改变欧拉只推纯电车型的单一形象。据悉,长城汽车面向全球市场推出全新平台,以“一车多动力、一车多品类、一车多姿态”布局,而长城欧拉5就是长城汽车全新平台的首款量产车型。此外,有消息称,欧拉已开启渠道独立招商。

北京商报记者 刘晓梦