

能源广角

持续提升地热能发电水平

茶

近年来,新式茶饮凭借独特的味道口感、文化基底和社交元素,备受消费者欢迎。“不要说奶茶了,今天我水都没喝几口。”晚上10点半,北京市朝阳区的一家“蜜雪冰城”店员还在忙着制作不断新增的外卖订单。

为了把秋天的第一杯奶茶顺利送到消费者手中,外卖平台提前2个多月与国内50多家茶饮连锁品牌协同准备。但立秋当日订单猛涨,依然大大超出许多奶茶品牌的预期。

美团外卖数据显示,今年的立秋奶茶狂欢节共吸引了15万家奶茶门店参与,当日累计卖出超4000万杯,继去年立秋后参与商家数和订单量再创历史新高。其中,销量突破百万杯的奶茶品牌有8家,分别是蜜雪冰城、茶百道、古茗、沪上阿姨、喜茶、CoCo都可、书亦烧仙草和益禾堂。

在口味上,杨枝甘露成为今年奶茶口味的“人气王”,芒果以鲜亮的颜值和接地气的价格受到商家和消费者的喜爱。柠檬水、珍珠奶茶位列其后,成为下单量最多的奶茶外卖单品。

“年轻人看到朋友圈里别人晒奶茶,自己马上也会点一杯,因为外卖平台提供了30分钟送达一站式服务,网上讨论奶茶的瞬时流量即刻转化为即时销量,再叠加外卖平台和茶饮品牌去年开始联手打造的立秋喝奶茶概念,这种新供给创造新需求的现象是具有指标意义的。”中国连锁经营协会常务副秘书长王洪涛说。

在外卖等线上服务的带动下,新的消费增量进一步推动了茶饮门店数的增加。天眼查数据显示,截至目前,我国现存新茶饮相关企业34.8万余家,其中2023年上半年新增注册企业2.9万余家,与2022年同期相比增长35.6%。从地域分布来看,广东、江苏、广西三地相关企业数量位居前列。

与此同时,茶饮业市场竞争也日趋激烈。从分析来看,这些茶饮品牌都有各自的特色产品。比如,蜜雪冰城是一家以冰淇淋为主打产品的茶饮品牌,口感清新,与其他茶饮品牌相比其最大优势就是产品极具性价比;沪上阿姨则主打原叶鲜奶茶,其特点是选用优质配料,在产品制作上注重品质和口感;而益禾堂则在产品研发、原材料、口感等方面严格把控。

益禾堂CEO吴静告诉记者,新茶饮行业的主力消费人群是喜欢追逐个性、新奇的年轻人,对茶饮品牌来说,很难寻到一张能“包治百病”的良方,“企业要在市场上站稳脚跟,就必须尊重消费者、尊重市场趋势,因时而变,顺势而为”。

在市场竞争加剧的挑战下,茶饮品牌如何才能提高竞争力?吴静认为,首先,茶饮品牌应充分洞察消费者的喜好趋势变化,比如健康、低糖、新鲜的消费趋势,开发出更多更好又更具性价比的产品。其次,要积极修炼“内功”,不断提高产品的质量,建立质量保障体系。消费者喜欢有益有趣的新鲜事物,品牌就要开发更多新IP、新玩法,给产品赋予更多附加值,从而吸引更多消费者关注。此外,也要注重倾听消费者的诉求,向优秀的同行伙伴学习先进经验,不断提升优化自身,为顾客提供更优质的产品和服务。

近年来,茶饮行业的蓬勃发展,除了其产品和服务满足了年轻消费者的需求之外,外卖属性强也是中国奶茶品类在全球消费市场尤其是年轻人消费市场中独树一帜的重要原因。据公开数据,茶饮行业的线上化渗透率已接近50%,远超过其他餐饮品类。

“在外卖平台的赋能作用下,新茶饮品牌门店突破了消费空间和时间的限制,充分释放了国内年轻一代的消费新需求,同时助力供应链、门店运营等多个供给侧要素协同增效,实现了高质量发展。”中国饭店协会副会长孟表示,下一步,新茶饮品牌只有继续加强创新能力,加大研发投入,不断推陈出新,拓展产品线,满足消费者的个性化需求,方能在激烈的市场竞争中保持竞争优势。

本报记者

吉蕾蕾



□ 本报记者 黄鑫

发电规模化发展的必要措施。参考我国风电、光伏产业的崛起,在推动其产业发展、技术升级方面,可再生能源电价附加分摊政策发挥了巨大作用。对标印度尼西亚、菲律宾、土耳其等领先的地热能发电国家发展经验,也验证了技术进步与规模化发展离不开补贴政策支持。各级政府可考虑出台电价和相关支持政策,在西藏、川西、滇西等高温地热资源丰富地区组织建设中高端地热发电工程,支持地热发电与其他可再生能源一体化发展。

推动深层地热能利用技术突破,关乎产业长远发展。目前技术可利用的中浅层地热资源,并不足以支撑超大规模的地热能发电装机。要鼓励地热能发电企业提高地热能田开发潜力,积极探索干热岩发电产业化,在科研院所和高校建立产学研联盟的方向上持续性投入,构建中国地热能发电方案。

地热能发电原理并不复杂。在传统火电厂中,人们将煤炭、天然气、石油等化石能源用作燃料,以产生高压蒸汽进行发电。地热能发电所不同的是地球起到了锅炉的作用,通过利用地热水形成过热水蒸汽,推动涡轮机旋转发电。除了能量来源外,地热电站使用的技术在本质上与煤电站、天然气发电站和核电站相同。

地热能发电是稳定可靠的可再生能源,年发电利用小时数高达8000小时以上,可媲美核电,远高于风电和光伏。同时,地热发电还具有平均寿命周期内碳排放量低、负荷运行稳定、可变频调压、土地资源占用少、不受天气影响等优势特性,尤其在云南、四川等水电大省枯水时可派上大用场。在我国多元互补的新型能源体系中,地热发电应有一席之地。

我国地热能发电起步早、发展慢。面对全球第一次石油危机,1970年原地质部部长李四光倡导开发地热能,先后建成以广东丰顺顺屋为代表的7处小型分布式机组。1977年,我国第一台高温地热发电机组在西藏羊八井发电成功,其发电量曾高达拉萨电网的60%。由于政策支持力度不足等原因,后续地

热发电发展缓慢,目前正在运行的地热电站屈指可数。截至2020年底,我国地热发电装机容量为44.56兆瓦,远未达到“十三五”规划提出的新增装机容量500兆瓦的目标。

“十四五”开局之年,国家能源局牵头八部门联合发布《关于促进地热能开发利用的若干意见》明确,在资源条件好的地区建设一批地热能发电示范项目,全国地热能发电企业容量应比2020年翻一番。目前,国内企业已掌握了地热发电关键技术和成套装备核心技术,形成了地热发电规模化发展能力。但如果缺少政策支持,地热发电存在第二次无法完成国家规划的可能。

促进地热能发电开发利用,首要任务是摸清家底。与太阳能、风能不同,地热能藏在地下,看不见摸不着。只有真正掌握地热资源的储量和类型,才能更好地利用热源。要鼓励引导社会资本投资地热能资源进行普查、详查、勘查和开发,重点是摸清地热能资源的类型、热源、热通道、热储特征和分布,评价地热能潜力,优选有利区,为地热能发电和梯级开发利用提供资源基础。

地热能只能就地消化,无法大范围转移。

地热能发电原理并不复杂。在传统火电厂中,人们将煤炭、天然气、石油等化石能源用作燃料,以产生高压蒸汽进行发电。地热能发电所不同的是地球起到了锅炉的作用,通过利用地热水形成过热水蒸汽,推动涡轮机旋转发电。除了能量来源外,地热电站使用的技术在本质上与煤电站、天然气发电站和核电站相同。

地热能发电是稳定可靠的可再生能源,年发电利用小时数高达8000小时以上,可媲美核电,远高于风电和光伏。同时,地热发电还具有平均寿命周期内碳排放量低、负荷运行稳定、可变频调压、土地资源占用少、不受天气影响等优势特性,尤其在云南、四川等水电大省枯水时可派上大用场。在我国多元互补的新型能源体系中,地热发电应有一席之地。

我国地热能发电起步早、发展慢。面对全球第一次石油危机,1970年原地质部部长李四光倡导开发地热能,先后建成以广东丰顺顺屋为代表的7处小型分布式机组。1977年,我国第一台高温地热发电机组在西藏羊八井发电成功,其发电量曾高达拉萨电网的60%。由于政策支持力度不足等原因,后续地

产业聚焦

高端手机逆势增长

中国信通院最新发布的数据显示,今年上半年,国内市场手机总体出货量累计达1.3亿部,同比下降4.8%。其中,国产品牌手机出货量累计达1.05亿部,同比下降8.8%,占同期手机出货量的81.1%。

总体来看,上半年国产手机品牌出货量仍呈下降趋势,但以折叠屏手机为代表的高端机型出货量却实现了逆势增长。专家认为,国产手机市场的全面复苏仍需时日,下半年,高端机型市场竞争将更激烈,折叠屏将成为比拼的焦点。

高端市场屡创新高

“从国内手机市场的走势来看,在经历过2016年、2017年的高峰之后,手机市场的增速已经逐渐开始下滑。受经济与环境等因素影响,近期持续处于低位运行状态,市场整体呈收缩态势,手机厂商的产品升级与战略布局基本以维稳为主,早期出奇制胜的战略已不见。”众诚智库执行总裁韦玉怀说。

赛迪研究院电子信息研究所数字新基建研究室主任张甜甜认为,目前,智能手机行业整体创新性相对不足,但在屏幕、存储、摄像、超级快充、游戏等细分特征方面,亮点也在不断涌现。

国际数据公司(IDC)最新数据显示,尽管中国智能手机整体市场持续呈现低迷状态,但售价在600美元以上高端市场受到的影响较小。今年二季度,中国售价在600美元以上高端手机市场份额达到23.1%,相比2022年同期逆势增长3.1个百分点。

市场调研机构Counterpoint近日发布报告显示,二季度vivo以17.7%的市场份额位居中国智能手机市场榜首。分析其成功背后的原因,高端突破策略见效明显。多年来,vivo在设计、影像、性能、系统四大赛道持续布局,为其冲击高端手机市场打下了强大的技术基础。

影像仍是2023年高端手机的重要竞争赛道。“算法是影像的重中之重。OPPO整合了包括影像技术中心、OPPO研究院以及外部合作伙伴共计超过400人的影像算法人才团



叠屏手机上付出的努力息息相关。

Counterpoint数据显示,一季度中国折叠屏产品出货量达到102万部,同比增长52.8%,成为智能手机市场为数不多的亮点之一。

我国各大智能手机企业均展开了相应布局,各品牌折叠屏手机进入快速迭代阶段,国产品牌凭借折叠屏手机在高端市场占据了一席之地。

Counterpoint数据显示,一季度得益于OPPO Find N2和N2 Flip的强劲市场表现,OPPO折叠屏销量同比增长超过300%,以28.4%的份额一跃成为中国折叠屏市场第一名。预计Find N2系列上半年累计销量将会突破50万部。

8月14日晚,小米发布了新一代折叠屏手机小米MIX Fold 3。“合上,体验媲美iPhone14 Pro Max;打开,要做最好的折叠屏。”雷军表示,在轻薄折叠和全能旗舰之间,小米MIX Fold 3没有短板、不做取舍,实现了两者兼得。

vivo相关负责人介绍,首先要确保有跟直板手机一样好的全面体验,再谈折叠形态的创新价值,这是vivo折叠旗舰手机最大的不同。vivo X Flip发布后,vivo在折叠屏市场的小折叠缺口也被补齐。

张甜甜认为,折叠屏手机市场表现亮眼,原因在于创新性。在当前智能手机同质化严重的背景下,相较于传统智能手机,折叠屏手机的外观、形态有了显著的差异化,除了满足消费者差异化外观需求外,其形态变化更能满足消费者在办公、娱乐等场景中的现实需求。

折叠屏市场表现亮眼

虽然智能手机市场整体低迷,但折叠屏手机却成为近年来出货量持续增长的品类,且增速稳定。韦玉怀介绍,从整体智能手机市场看,近年来售价大于4000元以及大于6000元市场处于增长行列,部分因素是折叠屏手机的贡献。目前,折叠屏手机在售价大于4000元的手机市场中占比6%,在售价大于6000元的手机市场中占比达12%,这个结果与厂商在折

邮储银行湘西州分行

金融服务面向新市民

“以前总是担心我们从农村来城市做生意,没有担保和抵押借不到贷款,现在邮储银行的‘极速贷’很好地解决了我们的后顾之忧,让我对做大做强生意更有信心了!”在湖南省湘西州吉首市农贸市场做水果生意的李先生说道。作为从农村进城创业的新市民,今年7月初,李先生在邮储银行湘西州分行申请了一笔20万元的“极速贷”,当天申请、当天放款,令李先生倍感欣慰。

近年来,邮储银行湘西州分行立足当地实情,扎根市场,全面贯彻国家关于做好新市民金融服务工作的部署,多措并举开展服务工作。

服务好新市民,解决创业就业问题是关键。湘西州分行与湘西州相关单位深度合作,新市民可以在当地就业服务管理局申请创业担保贷款,并申请获得财政贴息。邮储银行在1至2天时间内即可将贷款资金发放到位,并及时地为新市民创业注入资金,盘活发展潜力。截至6月30日,湘西州分行创业担保贷款结余1226笔,贷款余额2.15亿元。

服务好新市民,还要解决消费需求问题。湘西州分行为新市民群体推出了线上综合消费贷款,借款人只需要登录邮储银行手机银行即可申请,无需任何担保抵押,当天申请、当天到账,方便快捷。自开通线上综合消费贷款业务以来,湘西州分行已累计为483户新市民家庭发放线上综合消费贷款,累计放款额度达到1.46亿元。

(数据来源:邮储银行湘西州分行)

·广告

邮储银行湖南省分行

金融活水注入特色产业

近年来,邮储银行湖南省分行积极发挥自身网点优势、资金优势和服务优势,结合各地特色产业,创新开发了市场/商圈、粮食、种植、养殖、茶叶、农产品等多款个人产业贷,为全省特色产业注入金融活水。

位于湖南省常德市南部的茶庵铺镇,自古因设“九里茶庄”“百里茶庵”等多处茶铺而远近闻名,经过多年发展,茶叶成为当地的重点支柱产业。为解决每年因新鲜茶叶收购、囤货等带来的资金压力,进一步做大做强茶叶产业,邮储银行桃源县支行通过“千乡万村”活动、信用村“提质增效”活动,主动深入乡村,做到上门服务、线上放贷全覆盖,大力支持做优做强茶叶特色产业,助力乡村振兴按下快进键。“茶叶产业贷”单户可授信200万元,担保模式为信用,客户只需扫描邮储银行“茶叶产业贷”专属二维码线上申请即可获批额度,通过手机银行线上完成合同签署与放款,既简便了流程,也大大地提高了客户的体验感。

株洲炎陵县种粮大户史先生需流转2000多亩农田,眼下遇上了资金难题。邮储银行炎陵县支行通过对粮食行业客户走访调查,了解到他的种植规模及资金需求后,迅速上门对接,开展信息登记及线上授信,为其办理粮食行业个人“产业贷”,并成功授信200万元。

产业贷是邮储银行湖南省分行为全省各个行业客户(如:农产品、副食品、中药材、水果、医药医疗器械、烟草、油茶、茶叶等)发放的信用类经营性贷款,具有额度高、利率低、放款快等优势,能为客户提供线上化、流程化、标准化的便捷金融服务。今年以来,湖南省分行已发放个人产业贷超35亿元,结余超26亿元。

(数据来源:邮储银行湖南省分行)

·广告

山东省青岛市即墨区

打通主城区之间路网“经脉”

道路是城市运行的“血管”,山东省青岛市即墨区以城市更新和城市建设攻坚行动为契机,狠抓路网内畅外达,改造提升多条与城阳区相连的主干道,打通即墨和主城区之间的路网“经脉”,以更快的速度实现融合。

目前,即墨区营流路二期路面基础施工已经完成,正在进行人行道铺设。作为即墨区融入青岛主城区的3条主干道之一,营流路北起汽车产业新城,南接城阳区驯虎山路,过去城区中心1.17公里的未打通路段,成为整条路北贯通的“中梗阻”。2022年,即墨区开展攻坚突破,启动营流路贯通工程,全线贯通后将方便市民的出行,从即墨北部到城阳区将缩短至半小时。

贯通营流路是即墨区推动主城市道路补短板、强弱项、提品质的一个缩影。据统计,城阳驶出车辆的30%为即墨方向,即墨驶出车辆的70%为城阳方向。因此,即墨区“融青”发展,打通和城阳之间的路网连接是关键。

即墨区住房和城乡建设局相关人员介绍,今年,即墨区结合市政设施建设,启动实施营流路顺接城阳驯虎山路、城南路顺接城阳白云山路、天山三路顺接城阳双元路3条融青道路建设,进一步打通和主城区之间的路网“经脉”。

打通跨区道路的同时,即墨区还不断优化内部路网,方便居民出行。中心城区东部片区改造安置区项目是即墨

区重点民生工程,总占地面积273亩。片区外围有蓝鳌路、天井山一路、镜谿街3条主要干道,但没有内部通道。为方便区域内和周边居民出行,今年,即墨区将中山街、古城北街等4条市政道路列为城市更新建设项目,同步建设电力管廊、自来水、燃气等相关管线。

“计划10月份完工通车,这4条道路完工后,中心城区东部片区将形成两纵两横的内部道路格局,打通与周边主干路的连接,改善片区4000户居民交通出行。”即墨区市政和园林环卫服务中心工程管理科工作人员说。

今年,即墨区将围绕融青道路建设、断头路打通、道路综合整治、道路微治理等方面,加快推进城南路、古城北街等34项市政道路工程,以高水平路网服务高质量发展。

即墨区将瞄准城市路网的堵点、卡点和难点,今年还要加快蓝谷至胶东国际机场快速通道、地铁7号线二期工程建设,全力打通市区间主动脉完善、区域内微循环,构建起内畅外达的城市快速交通体系,打造即墨到青岛中心城区半小时出行圈,让城市道路更畅通、市民出行更便捷。

(数据来源:中共青岛即墨区委宣传部)

·广告