

个人充电桩建设难、维护难有“解”了

南京试点老旧小区充电桩统建统营

老旧小区个人充电桩建设难、维护难一直都是一个难题。11月15日,现代快报记者了解到,近期,南京交通部门正在全市四个小区牵头推进充电桩统建统营及有序充电试点工作。在老旧小区内试点充电桩的统一建设和统一运营,既解决了新能源车车主申请个人充电桩的建设难题,也将解决个人充电桩在2年维保到期后的后续维护问题,让新能源汽车使用更方便、更安全。

现代快报+记者 李娜 尹翼星 文/摄

老旧小区居民有了家门口的“共享”充电桩

11月15日上午,现代快报记者来到雨花台区邓府山社区,在这里,南京首批统建统营的充电桩已经投入试运行。

邓府山村小区由于建设年代较早,居民没有固定的产权车位,周边及地下管线错综复杂,不具备个人申请安装充电桩的先天条件。此前小区内一些网约车司机和新能源车车主也曾提出过建设充电桩的需求,但由于客观条件受限没有成功。此次借由小区改造出新,经过前后一年时间沟通准备,终于在小区打造出一块“共享”充电区域。目前,邓府山村小区内统建统营的10个交流电(慢充)充电桩和2个双头的直流电(快充)充电桩,可同时容纳14辆新能源汽车同时充电。

采访时记者见到,一辆新能源汽车正停在新建好的充电车位上充电。解先生是一名新能源车车主。他告诉记者,在充电桩运营之前,他要跑

到比较远的地方充电,“现在不仅有了充电桩还能快充,真是太方便了”。

“一开始我们还担心居民会有意见,不过运行到现在,没有收到一起投诉。”邓府山社区党委相关负责人介绍,统一摸排建造、后期维护,大大降低了充电桩的安全风险。

记者了解到,在老旧小区内实现充电桩统建统营,除了要满足居民建桩充电的需求,还要统筹新能源汽车充电量不断增长与有限的电网容量之间的矛盾,实现“有序充电”。

“以邓府山社区为例,结合小区供电网的供电能力和车主用电需求,采用智能充电调度可以智能调节充电桩功率的大小,合理分配充电负荷。”国网南京电动汽车服务有限公司总经理谈康介绍,这样不仅可以避免过多的电力需求导致电力供应不足,还保证了小区居民的正常用电需求。

据统计,邓府山社区充电桩自建成截至10月底,总充电量4600度,日均75.4度,服务车辆161次。在全市云景苑、水榭阳光、邓府山、迎江园等四个统建统营试点小区,自今年9月充电桩投入试运营后,截至

10月底,共计服务车辆345车次,总充电量7415度,日均123度。

统建统营或将破解个人充电桩运维难

截至今年上半年,南京市已有新能源汽车约22万辆,其中2022年新能源汽车渗透率在30%左右。在私家电动汽车增长迅速的同时,居民电动汽车补能需求也日趋旺盛。

“经过调研发现,居民电动汽车补能需求大多数为‘631模型’,即新能源私家车主60%希望在居民区充电;30%希望在工作地充电;10%希望可以应急临时快速补能。”南京市交通运输局科技教育处三级调研员张磊表示,居民区仍为私家电动汽车充电的主要场所。不过,很多居民区,尤其是老旧小区面临车位紧缺、产权车位费用高、缺乏统一管理的物业公司、电网台区负荷有限等制约因素,每辆车都配备私桩不太现实,而且私人建桩还面临着安全监管问题,例如桩本身的质量问题、安装过程、后期维护等都会对居民



邓府山村的直流充电桩 扫码看视频

住宅造成一定安全隐患。

南京目前正在试点的统建统营或将破解这一难题,即让专业的充电桩运维机构负责投资及运维,政府相关单位及供电公司政策推动,小区业主及物业出场地,三方协作共同建设充电设施实现统一建设、统一运维。

在统建统营充电桩建设数量上,张磊也给出了建议,按照私家车主三点一线的行驶习惯,充电频率约为每周1~2次,当车桩比达到3:1时就基本可以满足新能源车主的充电需求。“实行统建统营后,可以实现‘一桩多车’共享,有效提升充电桩使用效率,缓解私家电动汽车建桩难、充电难问题。”

张磊表示,未来有希望通过4个

小区的试点调研工作,建立一套可复制、可推广、经济适用的居住区电动汽车有序充电技术方案和业务模式,打造居民小区电动汽车充电基础设施统建统营及有序充电的“南京模式”,让更多老旧小区驶上充电桩统建统营模式的快车道,解决电力容量有限、公共充电设施布局不合理、部分居民小区建桩难充电难等问题,使居民享受到便捷的充电服务。

采访中记者了解到,目前南京有8万多根私人充电桩,这些充电桩从2017年开始建设,但是免费维护周期大多只有两年,一般来说私人充电桩不具备维护条件。两年后谁来管养还是个难题。目前正在试点的统建统营,或将为这些私人充电桩管养提供新的思路。

甜品加中药补气养血,中医堂卖起梨膏拿铁

中药店“朋克养生”能否抓住年轻人

近年来,养生奶茶在“脆皮”年轻人中流行。现代快报记者探访发现,最近有中药店里开起了甜品店,在甜品中加入了补气养血的中药,还有中药店卖起了养生咖啡,“不是人吃不起,而是人吃不起更性价比”。“朋克养生”成为了吸引年轻人的一个卖点。那么,传统中医药是否可以借此打开新的消费市场?来看记者调查。

现代快报+记者 王益 季雨 文/摄

中药店里开甜品店,还卖中药养生茶

莲子肉、桂花、红皮花生……11月14日,现代快报记者在南京市鼓楼区一家甜品店看到,陈列架上放着许多药食同源的原材料,一名穿着白大褂的工作人员正在忙着制作甜品。店里七八张桌子,有一半坐满了人。有一扇门连通隔壁的中药店,空气中隐约可以闻到中药的气味。

工作人员介绍,这家甜品店是今年三四月份开的,是隔壁的中药店拓宽赛道推出的产品。目前店里既有中药养生炖品,也有中药养生

茶。比较受欢迎的是芝麻糊、润肺梨汤、洛神乌梅饮这三款甜品,“现在除了梨汤,其他的都要现做,要等20分钟以上”。制作时用锅放电磁炉上炖煮,一旁还有破壁机等,消费者可以看到操作过程。

现代快报记者注意到,店里食品种类不是很多,甜品有7款,大部分29元,茶饮有4款,一小壶是39元。菜单上除了食物的“证件照”,还列出了使用到的药材。比如梨汤,用了梨、银耳、桂圆肉、无花果、枸杞和玉竹;洛神乌梅饮中加了山楂干、乌

梅、洛神花、桑葚干、陈皮和桂花;“熬夜伴侣茶”里泡的是决明子、山楂、麦芽、葛根、蒲公英、栀子。

一名顾客告诉记者,因为脱发,他最近尝试了不少产品,点了份芝麻糊,尝起来还可以,和普通甜品店的相比稍微苦一些。“虽然说药食同源,但靠一碗芝麻糊长头发肯定是不现实的,还是吃个新鲜。”另一名顾客买了梨汤,“吃起来就是没有那么甜吧。”店内工作人员介绍,甜品还是放了糖的,但控制了用量,一般一锅差不多是12克。



南京一家中药店卖起甜品

中药奶茶、中药咖啡……“中药+”产品越来越多

现代快报记者发现,目前这家中药店已经给甜品店注册了商标,商品服务项目还包括了饮食营养指导和日化用品,看起来转型已经势在必行。

中药企业涉足食品餐饮行业,这不是第一例。在刚刚落幕的第六届进博会上,食品展区咖啡飘香,这其

中除了咖啡企业的创新调配咖啡产品,还可以看到不少中药企业的身影,比如北京同仁堂,其参展的产品包括了现制现售草本咖啡,即溶草本咖啡粉。此前还推出了人参美式。

另一边,从江西起家的仁和也做起了咖啡。在一场药材交易会现场,他们搭建了咖啡快闪店,现场有

铁棍山药咖啡、黑芝麻拿铁、人参美式、金银花美式、陈皮美式等多种类的中药咖啡。在武汉,一家老字号中医堂也推出了梨膏美式、桑葚膏拿铁、参燕玉颜膏拿铁等,里面加入了苏、玫瑰、人参、燕窝等14味药食同源中药材。在深圳,一家连锁中医馆卖起了自制的中药奶茶……

中医药企业,能否抢占养生餐饮赛道

越来越多的中医药企业开始涉足餐饮行业,而在这之前,咖啡店、奶茶店已经早早地打起了养生牌,将受众瞄准了“脆皮”年轻人。比如2021—2022年大火的人参“熬夜水”,就是由一家饮用水企业推出,在饮料里放了一整根人参,一瓶卖28元,有网店月销超过4000件。还有某连锁奶茶店,前几年就开始销售“刮油水”“人参熬夜水”“桃胶素颜水”,也是在奶茶中加入了药食同源的材料。

面对早就开始做“朋克养生”的

餐饮企业,传统的中医药企业能否后来居上,抢占赛道?中国人工智能学会天使投资人、知名互联网专家郭涛认为,这个现象反映了年轻消费者对于中草药饮品和食品接受度越来越高,也反映了中药养生市场的潜力和前景。一方面,随着人们健康意识的提高,越来越多的人开始关注养生保健,而中药作为传统养生方式之一,具有独特的优势和价值。另一方面,中药饮品和食品的研发和推广也需要不断创新和发展,以适应不同人群的需求和口味。