

文/董鹏程 王颖 王倩倩
图/受访者提供

4路一网，电驰湾区

南方电网广东广州供电局打造湾区超充综合能源示范站



佳松岭光储充一体化智能超充站

港澳车北上 打造“智电”产业集群

粤港澳大湾区是中国开放程度最高、经济活力最强的区域之一。随着《南沙方案》发布和港车、澳车北上的政策落地，港珠澳大桥、深中通道通车后，港澳通行的

车辆已超过100万辆次。近日投产的南沙环西公路多元超充站，配置了欧标120千瓦双枪直流快充桩1台。这一举措为港澳新能源车在大湾区的通行提供了便利。

“目前，我们的‘顺易充App’已经上线了欧标桩的便捷支付功能。”广州供电局产业发展部产业投资资料高级经理杨怀栋介绍。这也意味着从港澳过来的车辆充电可以通过微信或者支付宝自动进行外网结算，给港澳车主带来了便利，构建起通达全省的欧标充电网络，助力港澳新能源车“畅行大湾区”。

目前，粤港澳大湾区正在形成“智电”产业集群，其中包括整车制造、动力电池供应商和材料企业等。“南沙区内巨湾技研、融捷电池等超充上下游企业已经入驻近两年，产业链已初具规模。”南沙区管委会副主任邢祥说道。

超充助力 打造车网互动示范城市

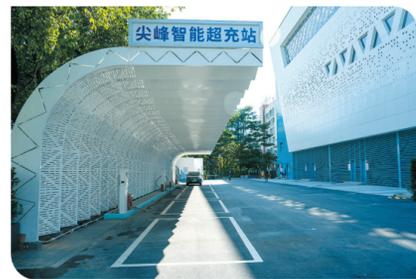
2022年9月，广州市在全国率先提出建设“超充之都”口号，超级快充的替代速度明显加快。

目前，广州供电局在全市建成的综合能源超充站均应用了全液冷超充控温技术，这与常见的单体风冷充电技术不同，采取了将充电桩和控制模块分开的设计，可以像“中央空调”一样灵活分配负荷，最高可以将超充桩的功率调整到600千瓦，是现有快充桩最大功率的5倍。实现“一秒不止一公里”的充电速度，可以说与加油一样快。同时，采用液冷技术，使得充电枪线更细、主机噪音更小，进一步提升了客户的体验感。

此外，“V2G”充电桩，可以实现车网互动。“车主在电网负荷低谷时充电，可以享受低电

价优惠，而在电网负荷高峰时将储存的电量反馈到电网，则能获得相应的补贴收益，实现电网与用户双赢。”张志文介绍道。

今年8月，国家4部委联合印发《国家发展改革委办公厅等关于推动车网互动规模化应用试点工作的通知》。在广州市政府牵头下，广州正在申报成为国家车网互动示范城市之一，广州供电局发挥优势，与科研院所密切合作，研究提出适用于广州市的车网互动峰谷上网电价试点方案，得到省价格主管部门高度认可，为申报方案提供了有力支撑。同时，广州供电局正在策划打造多场景车网互动示范项目，在公共场站、产业园区、居民小区等先行先试，为行业发展发挥示范和带动作用。



广州供电局在黄埔打造AI科技赋能站——尖峰智能超充站

科技创新 打造充电新标杆

黄埔区作为广州乃至全国的“科创高地”，现拥有全省1/2的高水平创新研究院。在集聚各类高新技术企业的开创大道旁，一套由广州供电局自主研发的充电机器人“power乐乐”在尖峰智能超充站测试运行，该站也成为南方电网最新科技创新成果展示窗口。

“power乐乐”区别于普通充电机器人，可适配市面各类充电桩插头，具备行进自主避障功能，可协助车主完成自动拔枪插枪。车主停好车辆后，可离开车辆由机器人按照次序

进行充电安排，解决车主排队充电难题。“该机器人抓取式智能插拔和应用三维点云扫描技术定位充电桩空位位置两项技术应用属国内首次。用户无感、自动排序、充电桩利用率最大化等理念正在为全行业提供新思路。”广州供电局充电机器人研发团队负责人沈昭介绍道。

在场站北侧，还铺设了一块可供车主与市民休闲放松的电力科普绿地，改变过往充电站单一功能，充分融合绿色园林概念，为车主及周边居民打造一个科技、文化和社交元素的公共空间。

绿色低碳 构建高质量农村充电网络

广州增城是“百千万工程”的重点区域，派潭镇的佳松岭村作为典型村，是一个有着几百年岭南文化历史的古村，如今不仅发展为文旅特色村，还成为了“零碳乡村”，电力科普、智慧充电、光伏运动场等公共设施一应俱全。

广州供电局在这里打造了光伏智能充电站，建设“光伏车棚+充电桩+储能系统”一体化乡村能源服务站。“这个充电站结合了当地特色，采用岭南乡村景观风格，配备了5台超大功率充电桩、37.4千瓦光伏车棚和120千瓦时储能系统，能同时满足4辆新能源汽车和2辆旅游大巴车充电。”广州增城供电局营销部副经理汪婷婷介绍道。通过光储充一体化技术，该站实现了微网控制灵活、储能系统智能化、源网互动友好化、电池安全可视化、能源使用低碳化。佳松岭村预计每年可吸引3万人次游客，充电站可有效满足佳松岭村外来

游客及村民的新能源车辆补电需求，有效带动广州周边乡村休闲度假产业的发展。

据了解，广州现已完成全市首批43个“百千万工程”典型村的充电桩建设，包括黄埔区远下村综合能源站、从化鳌头田园综合体超充站等一批省“百千万工程”典型村配套设施站建设。当前，广州供电局正在开展另外12个典型村的充电设施建设，预计年底前可实现投产，为支持新能源汽车下乡和乡村振兴等战略落地提供坚实保障。

2025年，广州供电局将以打造超充之路、振兴之路、北上之路、创新之路、智能车联网的“四路一网”为目标，持续推动充电服务业务向高质量发展迈进，并依托新型电力系统建设探索“车联网+充电网+能源网”三网融合高阶形态，助力“一快一慢、有序充电”和“超充之都”的广州模式继续走在全国前列。



广州供电局自主研发的充电机器人“power乐乐”可适配市面各类充电桩插头，具备行进自主避障功能，可协助车主完成自动拔枪插枪

一张小卡砸几万 入坑“谷子圈” 是喜好也是投资



“谷子”消费日渐火爆 图/视觉中国

A 3寸小卡，怎么就值5位数？

一张印有明星照片、薄薄的三寸小卡，能在交易平台上卖到几十到几百元不等，稀有的可以卖到几千甚至上万元。

作为老K-pop(韩娱)人，雅萱的家里堆满了自己喜欢的爱豆周边。她告诉羊城晚报记者，相比专辑、海报这些大众熟知的周边产品，小卡才是“吞金兽”。一旦追星人开始进入卡圈，就基本上要和钱包说“再见”了。

小卡出现的渠道可以是各种形式的。偶像团体发布的专辑里会有随机专辑小卡、签售会有签售卡、专辑销售的合作平台会有平台特典卡、演唱会会有演唱会卡、演唱会周边产品会有周边卡、偶像代言的产品也有小卡……以2023年韩国偶像团体EXO发布第7张专辑为例，在专辑发布后，仅和专辑相关的小卡就有近130张。

这样庞杂的小卡，当然

不是都值钱。雅萱告诉记者，小卡没有官方定价，普遍粉丝交易的价格就会被当作市场价。“这个价格都是波动的，但本质上还是以稀为贵。”卡面图好看的、市场流通少的就贵。例如，韩国偶像团体Super Junior成员艺声有一张洗澡时拍下的卡，因为卡面有趣，专辑刚开始出售的1周内就被炒到200元的高价。要知道，其专辑官方售价也就70多元，而每本专辑里有2张随机小卡。

月在洗澡卡最高位的时候把自己手里的那张卡都卖了，“那时国内收到专辑的人不多，大家都急着想第一时间拥有，所以才会那么高。等大家陆续收到专辑之后价格就会下来的。”果不其然，一个月后，这张小卡的价格就掉至30元。

抓住粉丝急迫的心理，是“炒卡”的一种方式。另一种，

就是靠卡的供需极度不对等了。通常情况下，一些偶像团体早期由于粉丝量少，所出售的小卡少。等到红了之后，早期的小卡不会再版，就导致早期小卡被炒出高价。月月手里就有一张十年前的古早小卡，当时是线下活动免费送的，现在成交价已经到了4000多元。

一些大热的团体，由于粉丝量大，偶像身价攀升，部分小卡甚至高达5位数。据雅萱透露，韩娱小卡中，朴彩英名为“WVS肉”的小卡，单张交易金额接近万元；而Jennie一张“solo红衣妮”的实际成交价超过了1.3万元；卡圈中盛传最贵的小卡是田柾国名为“f10果”的卡，交易价在3.5万到4万元。

当然，有人靠出卡赚钱，也有人会因为偶像塌房导致卡砸在手里。卡圈有一句流行的话：“不要被三寸小卡绑架人生。”

B 一块巴掌大的铁皮，价值7万？

今年，“谷子经济”成为人们热议的话题，A股上众多和“谷子”概念有关的公司股价接连上涨。谷子、吧唧、痛包、柄图这些二次元术语，也被更多圈外人所知。

今年，一块《排球少年》里西谷夕角色的吧唧在二手平台上被炒到了7.2万元，传说中这款吧唧全球限量5枚。另一枚同款动漫里及川彻角色的“队旗麻将”被炒到8.4万元人民币，交易平台显示浏览量有1.1万人次。

过去，二次元圈人因为沉迷动漫中的人物，而被其周边所吸引，不自觉想要入手。但随着盲盒模式进入谷子圈后，“赌”的成分增加，谷子的价格也开始“炒起来”了。

“我推(我喜欢的角色)出了好看的谷子，我就想要。”离岸买谷子的心态和追星人本质上是一样的。但在圈子内出现“一番赏”的模式后，她变得更狂热了。

“一番赏”的游戏规则是，玩家在盒子里抽纸条，店员会

根据背后写的标签告诉她，这是大赏小赏，大赏可能是个玩偶、手办，小赏可能是毛巾、腕带、挂件。离岸最近看上了一款还未上市的“一番赏”，原价4000多元，目前在二手市场上已经被炒到了8000元甚至1万元。

为了收到好价的一番赏，她最近专注于在超话和闲鱼寻找适合的卖家，为此打算把自己手里几个“值钱”的立牌拿来换物。

和小卡圈一样，到手的谷子会涨也会跌。但不一样的地方也有很多，比如，小卡圈很少有黄牛，出卡的虽然有些是厨子(专门炒卡倒卡的人)，但也多为同担(喜欢同一个偶像的人)。但在谷圈，黄牛存在。

“有些在日本特定场所出现的谷子，黄牛会花几万元日元雇当地的大爷大妈前一天晚上开始排队，导致正常购买的人都买不到，然后控制着价格和数量从手里一点一点往外出，人为制造稀缺性。”一位谷

民说。

但是，就如同演唱会开场后有的黄牛会用相对低的价格出售门票一样，担心谷子砸在自己手里的黄牛们，也会随着时间流逝把手里的谷子以“白菜价”兜售出去。

当然，其他因素也是有的。比如配音演员在现实生活中塌房，某个动画突然在国内流行，或者某个稀有版的谷子突然复刻了……

从事二次元周边制作多年的璇璇告诉羊城晚报记者：“以立牌为例，日本工艺可能会比国内好，亚克力材质的立牌他们是直接印在板材上的，颜色也很好，但是受限于工艺没法批量生产。国内的亚克力立牌都是印刷在胶片上，然后贴在亚克力上，产量就会大很多。产量大的就会比较便宜。”此外，一些原本认为销量不好的谷子出厂量少，但突然翻红后，制作公司就会借机复刻，这样就容易导致谷子价格跳水。

记者手记

“Z世代”，一边喜欢一边买卖

不管是小卡还是谷子，喜欢带来的冲动感是促使大家购买的主要原因。在圈子里，手拥有一款稀有周边是很有“身份”的事情。而当对某个偶像或二次元人物不喜欢的时候，出掉之前入手的周边来“回血”便是很正常的行为。

当然，面对成本造价本身不高的谷子和小卡，自印小卡、盗版制作谷子的也大有人在。总有人觉得不值这个价。但对于部分爱好者而言，买盗版是一种“背叛”。

就如同离岸所说，对爱好者而言，这些消费都不是纯粹的购买行为，只是把钱换成了物品。因为小卡圈和谷圈的物品还具备高流通性和价格波动性，所以对她们来说，这不仅仅是爱好，更是一种投资，买小卡、谷子 and 买股票、理财产品本质上并没有什么区别。能否赚钱，看的就是这个IP/人物会不会有负面，以及自己的眼光和抛售的时机是否准确罢了。

对很多“Z世代”而言，喜欢和买卖是可以并存的。或许这就是“Z世代”的花式理财观念。

(杭莹)

招财猫

“Z世代”花式理财调查

羊城晚报记者 杭莹

在二次元爱好者离岸不到20平方米的出租屋里，一个玻璃展示柜占据了1/10的空间。展示柜里，珍藏着她近十年来的“宝藏”。徽章、手办、立牌、海报……这些满满当当的东西，离岸如数家珍，是哪个IP的周边、当时花了多少钱买回来的、现在市值多少。“这个吧唧(徽章)当时我和好几个人竞价买回来的，花了500多元。”她指着其中的一个“珍藏”告诉记者。如此宝贵的所得，她就连包装袋都没拆，一收到就放进了展示柜里。“已拆和未拆价格差很多。”

二次元的离岸入的是“谷子圈”，也即“goods(商品)”，在当下主要指漫画、动画、游戏、偶像等作品衍生出的周边产品，包括海报、徽章、亚克力、手办等。而“追星圈”的雅萱珍藏的则是专辑、周边和小卡。和谷子一样，这个圈子的珍藏同样高得惊人。

谷子、追星、养娃，在Z世代的世界里，每个圈子都有自己的流通货币。借着喜好的便利，有人找到了自己的精神追求，也有人在这里干着“倒爷”的活。借喜好之名，得发财之利。

“Z世代”青年们，喜好也是一种投资。