

弃水弃风弃光 绿色清洁能源出路何在?

■ 朱涵

编者按:近年来,我国可再生能源装机量一路飙升,风电、光电、水电已成为我国能源供应的“绿色发动机”。清洁能源源源不绝,却无法充分有效利用,大量弃电问题犹如一道紧箍咒,制约行业发展、产业转型和环境优化。喧嚣多年,清洁能源消纳问题究竟何解?

“将一捆捆钞票往火里扔”

在广袤的西北、华北、东北和河流密布的西南地区,高耸的风力发电机、连绵的光伏电站、大大小小的水电站,正在将丰富的风能、太阳能和水能转化成清洁电能。

我国水电、风电、光伏发电装机规模均居世界首位,可再生能源发电本该构筑起我国能源供应的“绿色基地”,却长期面临惊人浪费。

2016年,全国弃风、弃光电量约500亿千瓦时,超过某些国家一年的用电量。有人痛心地将弃电现象比喻为“将一捆捆钞票往火里扔”。

记者在采访中也深切感受到这一点,一些地方花了钱,征了地,建设了风电站、水电站和太阳能电站,可电再便宜也送不出。

应该说,这一问题已引起了高度关注。有效缓解弃水弃风弃光状况是2017年政府工作报告布置的一项重要任务。

党的十九大报告也提出,壮大清洁能源产业,构建清洁低碳、安全高效的能源体系。在国家重视之下,今年以来,风光水电弃电现象有所好转,但问题远未解决。

据国家能源局发布的数据,今年前三季度,西南水电能利用率同比提高约2个百分点,弃风率同比下降6.7个百分点,弃光率同比下降4个百分点。

但局部地区弃风、弃光问题依然严峻,其中弃风问题尤为突出,甘肃、新疆、吉林前三季度弃风率分别高达33%、29.3%、19%。

清洁电为啥送不出



由风光水转化而来的清洁电用不完、送不出,装机越多弃得越多。这一情况,与储能与传输技术、消纳市场机制、电力系统稳定性等因素息息相关。

我国能源资源与消费需求呈逆向分布,很多可再生能源项目在“三北”、西南地区,但大多数用电需求集中在东部沿海,导致位于西南、“三北”地区的可再生能源发电基地大多是大装机、小负荷。

在这种背景下,储能、电力输送等技术当“扛把”重任。然而,目前我国储能产业、电网输送能力相对滞后,成为清洁能源消纳的巨大障碍。

储能是解决可再生能源发电不连续、不稳定、不可控性,实现跟踪计划发电、安全稳定供电的必要手段,但目前我国储能产业处于发展初期,科研热、应用冷,无法有效推动能源结构调整和转型升级。

坚强的电网是远距离输送电力的保障,但电网和电站分属不同部门审批,建设周期差别较大,容易出现电站已经建设完成,而电网线路还未实现配套的问题。

截至2016年底,“三北”地区新能源装机合计1.63亿千瓦,但电力外送能力只有3400万千瓦,仅占新能源装机的21%。

清洁能源发电上网难,还有电力系统稳定性方面的原因。

有人将可再生能源发电称作“垃圾电”,这种说法虽有失公允,但可再生能源发电确实具有随机性、波动性和间接性的特点,可能导致电网侧调峰能力不足。

如何优化电网调度运行、提高现有输电通道利用效率、充分发挥电网关键平台作用,已成为解决问题的关键。

此外,清洁能源消纳还存在地区“壁垒”。在电力整体富余的情况下,有部分地区出于地方经济增长、保障就业等方面考虑,消纳外来清洁能源电力的意愿不强。

储能是解决可再生能源发电不连续、不稳定、不可控性,实现跟踪计划发电、安全稳定供电的必要手段,但目前我国储能产业处于发展初期,科研热、应用冷,无法有效推动能源结构调整和转型升级。

坚强的电网是远距离输送电力的保障,但电网和电站分属不同部门审批,建设周期差别较大,容易出现电站已经建设完成,而电网线路还未实现配套的问题。

这是国家层面首次提出解决弃水、弃风、弃光的时间表和量化指标,彰显能源低碳转型的坚定决心。

清洁能源的发展对传统能源管理、技术、

市场提出新要求,许多新问题需要在不断发展的过程中逐步解决。

解决“三弃问题”,首先应重视发展规划制定,滚动编制、严格执行,在整体规划下建立规范市场,不以局部利益影响全局,由政府主导并吸纳专业人士参与。

清洁能源入网,提升电网调峰能力是关键。综合具备水、火、风联合调峰和高安全稳定性等优点的智能电网能够最大限度地将新能源的发电量吸纳、送出,并保证接入后电网的安全运行和调度。

按照国家电网公司规划,到2020年,我国将基本建成坚强智能电网,形成以华北、华东、华中特高压同步电网为接受端,东北、西北电网为输送端,连接全国各大煤电、水电、核电和可再生能源发电基地的坚强电网结构。

需要注意的是,若是保证风电、太阳能发电优先上网,火电就要变成调度电源。大范围调节有可能提高发电成本,需要提前谋划对策。

此外,还要着力加大对储能产业的支持。针对目前支持政策缺乏、市场机制尚未建立、研发能力不足的现状,应给予储能设施全面参与市场的许可、适当财政补贴、税收减免优惠,加大金融支持力度。

针对清洁能源消纳的地区“壁垒”,要扩大可再生能源电力外送通道和跨省跨区交易,建立新的电价机制和清洁能源配额制度,加快构建全国统一的电力市场,推进可再生能源电力参与市场化交易。

今年10月,张家口可再生能源电力市场化交易在冀北电力交易中心挂牌交易,受到电力企业欢迎。交易过程中有28家风电企业的37个风电项目参与摘牌,申报交易电量达2350万千瓦时,相比挂牌电量1930万千瓦时,多出420万千瓦时。

可再生能源企业虽然有政策鼓励、资金扶持,也要避免陷入盲目发展。从长远看,清洁能源必将走向市场。在我国完善发电补贴标准、建立补贴逐步下调机制的背景下,清洁能源企业如何形成成熟的盈利模式仍需进一步探索。

中国加强5G基础建设 引领全球创新机会

随着中国移动、高通公司和中兴通讯加速合作,以制定下一代智能手机的技术标准,中国离实现无缝、超高速通信更近了一步,后者将为无人驾驶汽车、虚拟现实教育和全国性医疗保健服务提供可能。

中国是世界上人口最多的国家,也是互联网用户最多的国家。如今它正对三大电信网络运营商大规模推出5G移动基础设施下注,这将支持中国的快速数字化转型——进而使得几十年前出现在科幻小说中的许多高级应用和服务变成现实。

监管制定5G移动技术统一标准的国际机构预计将在明年和2019年的最后阶段发布初步规定,为移动网络运营商从2020年起部署5G业务铺平道路。

报道称,中国引领全球创新的机会可能就在于发展5G移动技术。

中兴通讯高级副总裁樊晓兵表示:“中国移动可能在2019年推出5G业务,在原先的计划之前。它正积极推动在中国启用下一代网络。”

今年下半年,中兴通讯在广州大学建立了一个真正的5G网络,旨在测试下一代网络。樊晓兵表示,支持5G网络的芯片可能会在明年推出,而支持5G网络的首批手机可能会在之后上市。

报道称,预计在2020年到2030年期间,中国对5G移动网络的总投资将达到2.8万亿元(约合4240亿美元),这可能是在电信基础设施方面最大的投入。

报道称,中国已经是世界第二大经济体,它在4G移动宽带的部署和使用方面处于全球领先地位。截至今年10月31日,中国移动、中国联通和中国电信合计共有约10亿4G用户。

(参考网)

中国游戏行业今年营收近2200亿元 自主研发游戏 抢占海外市场

中国文化娱乐行业协会日前发布《2017年中国游戏行业发展报告》。报告显示:今年国内游戏市场规模平稳提升,但增幅有所回落,不同类型游戏市场出现冷热不均的现象。

今年中国游戏行业整体营业收入近2200亿元,同比增长超过23%。其中,网络游戏远超游戏机、VR游戏,成为市场的最大赢家,全年营业收入超过2000亿元。

而在移动互联时代,用户的游戏习惯也导致网络游戏市场出现了较大分化。其中,移动游戏以全年约1100多亿元的营业收入,占据了网络游戏市场的半壁江山,而与此同时,由于网页游戏的品质无法满足玩家的需求,网页游戏用户数量不断减少,市场规模同比下降14.7%。

业内人士李明:今年全球游戏市场收入将达到人民币7661亿元,同比增长10.7%,其中移动游戏市场的增长势头最快,中国市场规模占全球份额的28%,接近去年全球电影票房。

随着我国自主研发的网络游戏品质不断提高,中国游戏的出海热情也不断高涨。报告显示:今年中国自研网络游戏的海外营业收入已经超过76亿美元,中国网络游戏公司纷纷抢占东南亚和欧美市场。许多自主研发游戏都有意识地把中国元素纳入游戏内容。

业内人士蒲林江:通过游戏内的副本、道具、声音、美术这样一些呈现,比如说苏绣转化成一套专门的服装,我们就可能把它做成游戏里可以看到,线下可以去观赏,包括道具、像这种古琴,包括天文历法,跟传统的民间文化相关的这种,可能你真的在游戏内容上能看到24节气的一些变化。

(央视新闻)

跨境电商零售进口监管 过渡期政策 适用范围添5城

记者从商务部获悉:经商发展改革委、财政部、海关总署、税务总局、质检总局、食品药品监督管理总局等部门同意,自2018年1月1日起,将跨境电商零售进口监管过渡期政策使用的范围扩大至合肥、成都、大连、青岛、苏州等5个城市。

“下一步,我们将继续认真贯彻落实党中央、国务院的决策部署,抓紧研究制定跨境电商零售进口监管方案,帮助企业平稳过渡。”商务部新闻发言人高峰说。

今年9月20日,国务院常务会议研究决定,将跨境电商零售进口监管过渡期政策再延长一年至2018年底,即继续对天津、上海、杭州、宁波、郑州、广州、深圳、重庆、福州、平潭等10个试点城市(地区)跨境电商零售进口商品暂按照个人物品监管。

高峰指出,过渡期延长期间,电商企业和平台等有关各方应认真履行相关责任,加强行业自律,建立健全风险防控体系,切实保障消费者权益。各试点城市要抓好本地区跨境电商零售进口工作的组织实施,督促相关企业落实责任,共同促进跨境电商零售进口的健康发展。

(齐志明)

互联网上“奇葩”险种频现

■ 曲哲涵 宋超

如今,网络世界无所不包,“奇葩”险种层出不穷:违章贴条险、熊孩子惹祸险、扶老人被讹险、忘穿秋裤险、美厨娘关爱险、肠胃险、痘痘险……险种之多之奇,只有想不到,没有做不到。

不久前,明星鹿晗和关晓彤公布了恋爱消息,粉丝沸腾。淘宝网上有商家开始销售“鹿晗恋爱险”,每单保费11.11元,承诺如鹿晗关晓彤一年后仍保持恋爱关系,商家便支付双倍金额,不少粉丝竟然投保。

互联网保险,玩得有点“嗨”,当心“挂羊头卖狗肉”的假创新

大多数互联网保险费用并不高,便宜的仅需1元,“毛毛雨”随手投;多的百十元,花得也不心疼。此外,很多险种提供定制化“套餐”,微信、支付宝就可以转账。于是,“我的保险我做主”,个性化、去中介化,使其得到越来越多消费者尤其是年轻人的热捧。有数据显示,互联网保险70%以上使用者为“80后”到“90后”的年轻人。

可是,对消费者来说,某些互联网保险,其实并不保险!

一是有诈骗和非法集资嫌疑。一些险种并非保险机构开发、销售,保单毫无法律效力。比如某淘宝小店销售的恋爱险,“99元一份,两年期满结婚,赠送婚礼策划以及199元礼金;满三年结婚,礼金额度提升至299元”,看上去甜甜蜜蜜,实则暗藏风险——所谓保单,不过是商家自行印制的一张纸,若该险种大卖后商家卷款跑路,哪里还有礼金可兑?

南开大学金融学院教授朱铭来指出,目前有些流量平台假借保险之名非法集资,或撒出高额回报的“诱饵”,或伪造保单,骗取消费者资金。这些平台并不具备保险代理资格,按规定只能为保险双方提供客户推荐、保险比价等业务,但他们显然在违规违法销售。

二是有博彩性质,“网销保险”可能是网络赌博。前两年,某些正规保险机构销售雾霾险、世界杯遗憾险、宠物怀孕险、股票涨停险、中秋月险。专家指出,这些保险“标的”毫无规律可循,定价和条款更没有风险数据支撑,与赌博并无二致。所幸这些“创新”都被监管部门及时亮了红牌。

三是商家对关键信息含糊其辞,产品名不副实。有些互联网保险的条款不清楚,保险机构相关信息披露不完整不充分,或者夸大理财收益、弱化保险产品性质,或者缺少风险提示,免责免赔条款存在歧义和误导,损害消费者权益。

北京某民营企业销售人员张猛想给孩子投保一份健康保险,网上有一款年缴保费400元就可以享受普通病医保30万元的保



险项目,他粗略看了一遍条款就投保了。今年,他的小孩生了一场大病,治疗和手术花费了十几万元。张猛去理赔时才发现,他投保的是医疗费用补充型保险。“医保报销了近80%的费用,我自己需支付2.4万元。根据条款,保险公司还要免赔1万元,最后只赔给我1万元。”回过头再看条款,才发现有免费、免赔额等说明,但都是用比较小的字号标注,“感觉就是故意的,让人忽略掉这些特殊说明。”

四是个人信息遗失或泄露风险。太平人寿有关负责人告诉记者,目前有些公司与不具备资质的第三方网络平台开展业务。“看上去平台与保险机构的系统对接了。事实上,投保后,保险机构还是要人工导出投保信息,再通过自家网销、电销或业务员直销的方式完成投保。这种线上线下脱节的运行模式无法完整保留消费者的投保轨迹,极易发生销售误导和理赔难的问题。”业内人士担忧,如果某些保险公司将客户隐私数据放在公共“云”服务器上,或是自身信息系统出现维护不当等情况,都会导致客户个人信息泄露。

专家指出,目前互联网保险刚起步,市场发育还不完善,网络场景定制、保费小额度、科技应用这些“便宜条件”,对消费者来说是双刃剑。一方面,涌现了退运险、手机碎屏险等基于保险原理、定价较为科学的险种,满足了多层次、多元化风险保障需求。另一方面,某些挂羊头卖狗肉的“保险创新”,借势网络忽悠、欺骗消费者。虽然每单额度很低,谈不上“高风险”,但犹如金融市场的“牛皮癣”,让人难受。

不仅消费者容易被涮,保险业面临的风险也不容忽视

数据显示,2012—2016年,我国互联网保费收入从106亿元增长到2299亿元,增长了20多倍;经营互联网保险业务的保险机构

商家卖“鹿晗恋爱险”

会性、公益性,特别是互联网保险,覆盖面广,每年新增保单可达十几亿份,客户群体非常庞大,发生群体性退保、理赔纠纷,造成负面影响将不局限于经济领域,还会延伸到社会领域。“此外,如果互联网保险给消费者的印象老是‘博眼球’‘不靠谱’,那无疑在破坏行业发展生态,动摇行业发展根基,这是行业最大的风险。”朱铭来说。

强化企业自身责任,提高协同监管力度,盯住“黑名单”,用好“大数据”

“互联网、手机APP里的保险产品千奇百怪,我怎么知道谁是真的谁是假的?淘宝小店卖保险,这事归保监会管还是工商局管?如果是非法经营,平台要不要承担责任?”北京某银行员工徐女士认为,现在互联网保险发展一日千里,监管还应再加力。

2016年10月13日,中国保监会发布了《互联网保险风险专项整治工作实施方案》,对保险公司网销产品时进行不实描述、片面或夸大宣传过往业绩、违规承诺收益等误导行为,保险公司与不具备经营资质的第三方网络平台合作的行为,以及非持牌机构违规开展互联网保险业务等行为,都作出了警示。

“按现有的监管框架,只有合规持牌的机构才能销售保险,只有符合精算规律等核心要件的‘保险’才能叫作保险,但市场上的情形还比较严重。”业内人士指出,互联网面广层多,不能光靠某一监管部门发力,净化互联网保险市场,需要金融、工商、信息等管理部门协同治理。

就保险业自身而言,受访业内人士认为,有以下几方面工作可以“马上就办”:

“在产品开发方面,无论第三方平台提出怎样的‘脑洞’,保险公司都不能迫于市场份额压力屈从,要遵循产品开发流程,严控保险风险;在经营方面,建立有效的内控制度,加强对销售行为的管理,确保业务没有瑕疵,不发生重大经营风险事件及声誉风险事件。”朱铭来说。

太平人寿相关负责人表示,对于不具备经营资质的第三方平台及提供增信服务、设立资金池及非法集资等的网贷平台,保险机构应坚决停止合作,同时提醒消费者定期在行业协会或保险公司官网查看产品内容,从正规渠道获取产品信息。

不久前,顺丰快递通过扫码识别,让收发件人员“见码不见名”,防止面单上客户信息被泄露。业内人士建议,保险公司借助第三方平台实现交易,也应该形成一个交易闭环,客户信息输入、转账支付等,对第三方都不可见。

(据人民日报)