

Intersolar欧洲展成功落幕 产品差异化是重要生存手段

Intersolar2012德国展已经落下帷幕。总体而言，本届展会受到积极好评，参展商的高质量赢得赞誉。本届展会，一些趋势已经出现，也许并非最新，但的确引人注目。

Intersolar2012德国展最后一天阳光明媚。虽然相比于前两天大厅相对宁静，但人们依然就本届展会进行小范围讨论。其中，逆变器与产品差异是大家关注焦点。

据PV杂志编辑Shamsiah Ali-Oettinger报道，目前逆变器是一个热门话题。来自Kostal的Markus Vetter也强调其重要性。由于存储与电网监管已经是业内重要探讨主题，逆变器的重要性也逐渐升高。他表示，逆变器有潜力成为改变局势的遥控器。

太阳能光伏组件制造商Silevo, Inc.业务发展部经理Chris Beitel在采访中强调了产品差异化的重要性。前一天，来自松下下的Christian Comes也强调了这一点。Chris Beitel表示，纵观整个Intersolar，绝大部分组件差异性不大。业内很多人认为，想要在目前这个艰难市场中生存下来，产品差异化举足轻重。

总部设于加利福尼亚州的Silevo在杭州也有运营业务。目前，Silevo正在筹备第一阶段任务，即新型Triex太阳能电池生产线。Beitel表示，将n型硅基质、薄膜钝化作用与半导体氧化物结合起来，公司的电池性能优异。在低成本背景之下，转换效率已达21%。

Chris Beitel表示，目前，Silevo正在建设规模32MW的生产线。拥有六大核心步骤，公司已经获得低CAPEX制造模式，将生产成本控制在每瓦0.98-0.75美元之间。基于此，公司可以以不高的成本向SunPower提供类似效率组件。在未来三年里，随着Silevo不断提高产能，电池制造成本有望达到每瓦0.60美元。

Chris Beitel表示，第二阶段公司预计建造规模为220MW的生产线。目前制造地址还未确定，中国、欧洲以及美国是考虑对象。

提及组件，Chris Beitel表示，OEM制造商与BP SunOasis将代工生产Silevo的电池。未来，公司也将内部生产一些组件，不过仍然采用代工形式，因为在海外生产大量电池并在本地安装成组件，整个过程相对便宜。组件效率有望达到17.5-18.5%之间。

贸易案例

台湾电池制造商TSEC(Taiwan Solar Energy Company)表示，自美国商务部宣布对中国大陆光伏企业实施反倾销税以来，来自中国大陆光伏企业的订单量上涨了20-30%。Robin Chien表示，绝大部分台湾制造商的订单量都有所增长。不过，他认为这一现象并不持久，也就能维持3-6个月。

展望未来，Robin Chien表示，中国大陆制造商将寻求其他解决方案来应对美国反倾销税，包括开放其它生产地点或与中国大陆境外光伏企业进行商业合作。

由于电池市场价格大幅下挫，该企业2011年后两个季度亏损严重。不过，2012年前两个季度，公司运营状态有所好转。该企业目前正准备扩大产能，不过发现很难招聘到合适的工人。TSEC准备招聘100名新工人以备在七月将产能提高至500MW。此后，公司将视市场情况，考虑将产能提高至750MW。

足球与派对

Intersolar2012欧洲展最后一天，PV杂志与赞助商尚德电力祝贺e-scooter太阳能超级英雄的获奖者Mert Sayli。Mert Sayli就南欧c-Si光伏装机量的投资回报时间约为24个月这个问题回答正确，成为e-scooter赢家。

得到2012年欧锦赛的允许，很多展台都配备足球用品。随着屏幕中足球比赛的进行，一些参观者发出阵阵欢呼声。Upsolar沙滩派对出席者众多。

尽管本届展会最终参观者人数还未得到证实，但人数很明显低于往届。不过鉴于参展者的高质量，本届展会依然是

成功的。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_34930.html