链接: www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition news 34930.html

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,但也的确引人注目。

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



Intersolar欧洲展成功落幕 产品差异化是重要生存手段

链接:www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_34930.html

成功的。

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