

多面调整 助力企业抓住产业形势大好 取得发展突破——“ Intersolar China 2012 ” 产业观点

形势大好，装机热潮已经出现

自去年8月国务院出台光伏发电上网标杆电价以来，国内各地光伏产业掀起一波又一波建设潮。其中青海省便是典型代表。如今，在国家“十二五”光伏装机目标酝酿再上调的背景下，又一次引发地方“冲动”。青海省发改委日前宣布，今年青海省将集中放批100万千瓦的光伏项目审批“路条”，这占据国家能源局年度光伏装机300万千瓦计划目标的1/3。甘肃1000MW光伏并网发电整体送出方案通过评审；日前，金昌市百万千瓦光伏并网发电项目送出方案通过公司审查，该项目由13家业主开发建设，是我省目前装机最大的光伏项目群，对甘肃新能源发展具有标志性；17日，总投资60亿元的500兆瓦太阳能光伏电站项目一期工程在新疆博州博乐市开工。

国家进行“反补贴调查”进行时

中华人民共和国商务部于2012年7月2日正式收到江苏中能硅业科技发展有限公司、江西赛维LDK光伏硅科技有限公司、洛阳中硅高科技有限公司和大全新能源有限公司(以下简称“申请人”)代表国内多晶硅产业提交的书面申请，申请人请求对原产于美国的进口太阳能级多晶硅进行反补贴调查。根据《中华人民共和国反补贴条例》第十六条规定，2012年7月9日，商务部就有关反补贴调查事项向美国政府发出进行磋商的邀请，并于7月17日与美方进行了磋商。

当前，国内产业形势一片明朗，企业应如何调整自身，趁形势明朗，取得阶段性发展突破？

“ Intersolar China 2012 ” 产业观点：

企业应重拾自信心、重视终端产品的开发应用、从拥硅为王，继而转换为“拥技术”为王、细分服务领域

企业应重拾自信心

“信心”二字，对于时下整个太阳能行业都尤为重要。“信心”作为坚强意志、勇往直前的源源动力，往往是克服困难、有所突破的重要因素。近来，身边偶有一位“90后”之少年，怀着满腔之热血，四处赶赴于各家太阳能企业的面试现场。谈及其对行业未来的想法，其孜孜不倦的讲述着对行业未来的无比憧憬。看到90后，新生代对于太阳能行业的未来充满着信心和一腔热血，似乎大家都能真切地感受到咱们太阳能行业的光明活力的未来。偶与日晶员工聊及产业发展，与一些对于行业发展表示失望的反馈形成鲜明对比，日晶给人的感受是非一般的团结和对未来发展的乐观、自信。相信企业对产业的自信心，定会帮助企业克服更多困难！

重视终端产品的开发应用

中国太阳能光伏产业是典型的“三头在外”产业：一是光伏电池的生产设备主要从国外进口；二是多晶硅材料主要从国外进口；三是生产的光伏电池产品主要出口国外。“多年来，中国的光伏产业在国内高能耗，产品出口到国外为老外节能，这种发展模式已到了该反思和检讨的时候了。”中国能源网首席信息官韩晓平说。身为国际太阳能学会副主席的黄鸣介绍，必须把重点放在光伏应用终端上来，通过培育自身市场来实现产业的可持续发展。黄鸣告诉记者，2012上半年，皇明进入光伏领域，切入点是光伏终端产品的开发应用。一个原因是光伏电池价格的下跌为光伏终端应用产品推广提供了良好的时机；第二个原因在于国内大规模的产能形成，这为光伏应用终端的商业化提供了制造基础。

从拥硅为王，继而转换为“拥技术”为王

对于光伏产业而言，这早已不是缺乏原料的时代，同质化的产品层出不穷。从早前的拥硅为王，早已过渡至“拥技术为王”。无论在哪个行业，质量和技术的硬标准。Intersolar China 2012展商特变电工就是一个非常注重质量和技术的逆变器厂商。7月9日，从北京传来喜讯，“中国电力投资集团2012年第三批逆变器集中采购项目”中，特变电工新能源公司在22家竞争者中脱颖而出，中标500kW并网逆变器共计66MW，预计签约金额3705万元。这是继2011年国家光伏特许权项目中标80兆瓦逆变器之后，公司又一次大规模获取逆变器项目中标。此项目中，特变电工新

能源公司顶着巨大的市场压力，在面对部分厂家的低价竞标，行业主流厂家全线参与竞争的环境下，公司全员团结一致，分工合作，从细节入手，最终获取中标。此次项目的中标是对公司综合实力、技术水平的又一次肯定，同时也表明了“TBEA特变电工”品牌并网逆变器在竞争日益激烈的国内光伏发电市场占据了重要位置。特变电工新能源公司将以此为契机，以更优质的产品和服务，取得更多客户的信任和认可，开拓更加广阔的市场，为“十二五”光伏产业的发展贡献力量。



细分服务领域

尽管光伏行业陷入寒冬，但政策及资金门槛较高的光伏电站建设，已成为许多企业谋取短期利益的法宝。不管主营业务是否与电力或光伏相关，越来越多的互联网、金融、房地产类企业，都疯狂涌入到光伏电站建设的队伍中来。据介绍，只要能拿到“路条”，仅建站后转手卖出，就可获得10%左右的净利润。而走完全部流程，一般不会超过半年时间。“光伏组件企业的利润率很低，由于上游材料降价，盈利链条正在逐步向下游转移，其中就包括光伏电站建设等。”同样地处华东地区的某A股上市电力公司董秘在接受记者采访时表示。尚德中层人士王波同样认为，未来，光伏公司的定位应该更细分化，比如电站、屋顶、火车站、机场细分领域等。“未来一定是差异化竞争。因为光伏可做的细分领域很多，而不同领域中面对的市场环境也完全不同，所以只有深入细化下去，才会更有竞争力。”尽管尚德也在向全产业链拓展，但施正荣认为，未来最终胜出的企业不会是全产业链的企业，一定是在某个环节做到极致的企业。这种说法得到王波的认同：“但现在很多企业都在做上游的硅，因为有时候硅价暴涨，你在原材料这块被人掐住脖子，很难受。”

关于Intersolar

跨越三大洲，参展商超过3,400家，参观人数超过11万，这些数字让Intersolar成为世界太阳能产业领先的专业性系列展览会。

从2011年开始，Intersolar中国展将每年在北京举行。作为太阳能产业的国际级展览会，Intersolar中国展将汇聚太阳能产业链的重要技术和应用环节。

Intersolar展览及会议成功举办的历史已经延续了将近20年。除Intersolar中国展之外，还在美国旧金山举办Intersolar北美展（Intersolar North America）和在印度孟买举办Intersolar印度展（Intersolar India）。全球太阳能领域最大的专业性博览会是在德国慕尼黑举办的Intersolar欧洲展。

Intersolar欧洲展的主办方是德国太阳能促进有限公司(Solar Promotion GmbH)和德国弗莱堡市经济 - 旅游 - 会展促进署(Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe GmbH & Co. KG)。Intersolar 中国展由德国太阳能国际促进有限公司(Solar Promotion International)、德国弗莱堡市国际管理和营销有限公司(FMMI)与慕尼黑展览(上海)有限公司共同主办。

联系方式

汤建毓

慕尼黑展览(上海)有限公司

电话：021-20205556

传真：021-20205688

Email：tang.jianyu@mmi-shanghai.com

网址：www.intersolarchina.com

媒体联系

王蔚萍

慕尼黑展览(上海)有限公司

电话：021- 2020 5592

传真：021-20205688

Email：wang.weiping@mmi-shanghai.com

网址：www.intersolarchina.com

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_36691.html