

推动开辟国内光伏市场新蓝海-CIPV 中国光伏四新展

近代世界市场经济的繁荣催生了展览经济发展，当前有影响力的专业化展览会已经成为厂商进行市场营销的有力推手。近十年来，全球气候变化与能源危机推动世界光伏产业风生水起，世界各地的光伏展览由此应运而生，它们为太阳能光伏发电普及化应用推波助澜。

在世界光伏产量第一大国的中国，形形色色的光伏展览此起彼伏，你方唱罢我登场，光伏展览同实体经济一样也展开了竞争。品牌、特色、定位、服务与影响力等成为厂商考量光伏展览会水平与质量的重要因素。

在我国南方，已经诞生了世界知名的光伏展览会，孰能北方光伏展会之牛耳？目前尚未明朗。其中在北京举办的一年一度的“中国光伏四新展（CIPV EXPO）”格外引人瞩目。笔者从3年前开始关注第一届展会，再看明年第五届展会，通过观察，笔者似乎感到了会展形式与定位悄然发生了变化。为此，近日，笔者通过专访该展览会第一承办单位—北京泰格尔展览有限公司总经理王宏先生，以期对展会内幕进行解读。

专注光伏，关注终端

国家能源局最近发布的《太阳能发电“十二五”规划》已经确定我国十二五期间太阳能光伏装机最低达到21GW的目标。其中，分布式光伏发电系统为10GW，重点地区在中东部地区城镇工业园区、经济开发区、大型公共设施等建筑屋顶相对集中的区域，建设并网光伏发电系统。在西藏、青海、甘肃、陕西、新疆、云南、四川等偏远地区及海岛，采用独立光伏电站或户用光伏系统，解决电网无法覆盖地区的无电人口用电问题。扩大城市照明、交通信号等领域光伏系统应用。光伏电站为10GW，重点地区在青海、甘肃、新疆、内蒙古、西藏、宁夏、陕西、云南，以及华北、东北的部分适宜地区建设一批并网光伏电站。结合大型水电、风电基地建设，按风光互补、水光互补方式建设一批光伏电站。光热电站为1GW，重点地区在太阳能日照条件好、可利用土地面积广、具备水资源条件的地区，开展光热发电项目的示范。总投资需求约2500亿元。《太阳能发电“十二五”规划》虽然没有此前人们预计修改“十二五”光伏装机目标到40GW，但“21GW以上”装机容量，意味着上不封顶，由此打开国内光伏市场的想象空间。因此，谁能分得国内终端光伏市场更多蛋糕，谁将占据市场主动地位。

“第五届中国光伏四新展（CIPV EXPO2013）是目前中国唯一由终端用户行业组织主办的太阳能光伏展览会。这就是展会的基本定位。”王宏开门见山地对记者说。

王宏解释，所谓“终端用户行业组织”对光伏行业来说就是中国电力企业联合会为代表的多家行业组织。中国电力企业联合会是全国电力行业企事业单位的联合组织，有国家电网、南方电网、华能、华电、大唐、国电、中电投、神华、三峡、中广核等1100余家会员单位。这意味着什么呢？这意味着这个组织内存在中国光伏产品的潜在用户，他们是启动中国光伏终端市场——光伏电站的开路先锋，中电联将为CIPV EXPO提供大力支持并带来光伏电站建设的终端用户。目前协办单位中国华能新能源股份有限公司、国电科技环保集团、大唐新能源股份有限公司、华电新能源发展有限公司、神国华能能源投资有限公司、中国三峡新能源公司、中广核太阳能开发有限公司、中国电力技术装备有限公司等电力公司等已经确定以参展、参会的形式与光伏展商现场对接。

随着欧美对我国光伏产品展开双反调查，贸易保护主义使中国光伏海外市场布满荆棘，市场萎缩，红海变死海。没有市场，一切都是枉然。因此，开启国内光伏市场成为国内光伏企业最强烈的呼声。事实上，2011年我国实施全国统一的光伏上网标杆电价政策就标志着国内光伏市场正式启动。原来很多眼睛向外的光伏企业，纷纷把目光投向了国内市场。笔者了解到，虽然在当前光伏严冬中，国内有很多光伏企业纷纷裁员减产，但确有部分企业仍在满负荷生产，原因在于他们深耕国内光伏市场，成为一些大型光伏电站的光伏产品供应商，所以需要开足马力生产。

王宏告诉笔者，由于公司涉足的光伏行业属于新行业，前三届展会是在探索中进行的，意在培育市场。当时光伏产业中游厂商的市场取向主要在海外，当然产业链上游供应商也为中游厂商服务。我们看到了去年开始启动国内光伏市场的契机，及时与中国电力企业联合会联络，并从今年第四届展会开始合作，以其牵头作为第一主办单位，以期实现光伏中游厂商与下游电力终端客户的直接对接；而中游电池与组件厂商通过展会找到国内市场出口，自然带动上游企业发展，参展商由下游向上游扩展也就顺理成章。今年2月份落幕的第四届展会展览规模3万平米，参展企业300家，展期观众18475人，会议人数达600余人，展会前后100余家媒体报道；来自德国、荷兰、深圳光伏科技的展团成为本届展会参展规模最大的参展团体。

我国实施多年的“金太阳工程”就一直为太阳能光电建筑应用探索发展之道，而太阳能光电建筑正是分布式光伏

发电系统的最重要应用形式。CIPV EXPO的另一个主办单位为中国建筑金属结构协会光电建筑应用委员会，它是中华人民共和国住房和城乡建设部的直属单位。协会会员涵盖了国内一流的幕墙施工企业，制定了一系列光电建筑应用规范与标准，在帮助企业发展屋顶光伏系统、推广光电建筑应用等方面具备得天独厚的优势。

以上行业组织为光伏企业拓展国内光伏市场提供资源保障。当然，开拓国内市场并不意味着放弃国外市场，主办单位中国机电产品进出口商会太阳能光伏产品分会、中国国际贸易促进委员会建设行业分会等将继续为国内光伏企业深入挖掘海外市场提供支持，东欧、东南亚和中东地区将会是新的增长点。

借力再上新台阶

“前四届展会积累了经验，扩大了影响，第五届展会我们将乘势跟进，力争再上新台阶”。王宏说。

CIPV EXPO 2013特设“大型光伏电站建设、光伏分布式发电、光电建筑一体化应用、太阳能热发电、生产设备和相关零部件、太阳能应用产品”等几大主题展区，全面反映当今世界太阳能发电发展的先进水平。

西门子、英利、天合、天威、东营光伏、许继集团、兴业、科华恒盛、深圳政府展团等连续两届以超大展台参展的企业被展览会主办方认证为“星级展商”，CIPV EXPO 2013参展工作正在确认中。

泰格尔与国际领先的、具有八十多年历史的德国科隆展览公司进行战略合作，进一步扩大了展会的国际优势。德国科隆展览中国有限公司将负责美国驻华使馆、德国联邦经济与技术部（BMW i）、德国工商大会、独立电力生产商协会、韩国环境能源社、中国欧盟商会等单位的海外推广与宣传，20多个国家驻华大使馆及新能源促进机构鼎力支持，完成CIPV EXPO国际展商组团和国际客商的邀请工作。目前美国、德国、韩国等国家展团已经确认参展……

“2013中国清洁电力峰会”是展览会的重要组成部分，来自国内外的著名专家学者将就太阳能发电应用发展的宏观政策、市场机遇、技术创新等方面发表真知灼见，为促进中国太阳能利用可持续发展创造交流学习，理念更新的契机和平台。

8大行业组织强力主办、20余家电力建设单位支持、10大新能源发电公司协办、国内外60余个商协会组织推广、100余媒体联盟成员助力CIPV EXPO 2013，为CIPV EXPO 2013输送高质观众提供保证。

随着展览会组织工作的顺利推进，王宏对CIPV

EXPO 2013再上新台阶，显得自信满满。他预计，2013年7月3日—5日在北京国家会议中心举办的CIPV EXPO 2013将有可能实现30000平方米展出面积，近20个国家境外推广与宣传，十几个国家展团、近500家展商参展。

开放的泰格尔

展览行业不乏昙花一现的“草台班子”，泰格尔能够染指光伏展有什么样的实力？有什么样的底蕴？这也成为笔者的关切。年轻干练、70后的王宏娓娓道来，概括地讲，开放合作，创新发展，成就了泰格尔的今天。

北京泰格尔展览有限公司创建于2002年，王宏为公司创始人之一。最早王宏曾在会展行业摸爬滚打多年，积累行业经验，也积累了人脉资源。泰格尔成立后，承担中国国际贸易促进委员会建设行业分会来华展览的主办与报批工作，即为中国国际贸易促进委员会建设行业分会展览部，在中国国际贸易促进委员会建设行业分会、中国国际商会建设行业分会指导下举办建筑建材、节能环保、暖通空调行业展览会。

期间泰格尔也曾与国内外同行业展览会展开竞争，但基于开放合作共赢的理念，日益壮大的泰格尔最终接纳竞争对手为合作伙伴，最典型的的就是，2010年11月，法兰克福（上海）展览有限公司与北京泰格尔展览有限公司旗下的北京中装泰格尔展览有限公司正式确定合作，将之前各自旗下的两大展览会ISH China—中国（北京）国际供热空调、卫生洁具及城建设备与技术展览会与CIHE & HVAC—中国国际供热、通风及空调产品与技术博览会合二为一，双方从2011年开始共同组织这一中国最大的暖通空调卫浴展览，目前这个一年一度展会已经成为亚洲地区同行业最大规模的暖通空调卫浴展览盛会。该展会每年在老根据地——北京国际展览中心（旧馆）举办，均全部租下所有场馆，仍不能满足参展商的需求，所以从2012年开始移师北京国际展览中心（新馆）。王宏透露，参加该展会的展商需要提前预约，并且参展费不打折扣，这就是品牌与影响力的体现。从2011年德国科隆展览公司倾情加盟CIPV EXPO也是竞合战略实施的结果。

因此，凭借泰格尔在建筑建材、节能环保、暖通空调卫浴展览领域雄厚的实力和背后专业化团队的支持，与时俱进

，进军光伏展览领域成为有经济基础支撑的新选择，这种支持体现在展前展后对客户、专家、领导、媒体等多方面的人文关怀，如近从邀请参展商代表悉数参加招待晚宴，并参加礼品抽奖活动等，就可见一斑。

王宏坦言，他们有自己的长处，也存在自己的短板。因此，在光伏展览领域，泰格尔仍然继续秉承开放合作的理念，他们愿意与同行，与社会各界合作，优势互补，取长补短，实现多方共赢。

雨既已下，直须繆绸。开辟国内光伏市场新蓝海，CIPV EXPO2013将有力推动有远见的光伏企业走向前台。我想这就是王宏及其泰格尔新的责任与使命。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_40639.html