

中国可再生能源学术大会上的四季沐歌之声：后光热时代是成熟者的战场

日前，2018中国可再生能源学术大会在北京落下帷幕。大会同期开展了近20场次学术分场会议，展示了十余种不同领域的前沿学术成就和具有应用前景的科技创新成果，成为一次国内外最前沿的繁荣学术思想、引领行业创新发展的学术大会。

不同于以往对焦点问题不痛不痒的浅尝辄止，这次来自国内外的众多学者和企业家针对备受关注的弃风、弃光、弃水、拖补欠补等行业瓶颈及痛点问题展开了建设性的探讨，四季沐歌集团常务副总裁张晟耀更是直面太阳能光热行业“产能过剩”问题提出了反思与破局之道。

市场迎来消费升级 创新需要找对方向

根据国际能源署（IEASHC）的最新统计数据显示，目前全球太阳能热利用的总保有量为456GWth（6.52亿平方米），而中国就占了其中的71%，显而易见，中国已经是全球最大的太阳能热利用市场。



四季沐歌 昆明洲际酒店热水系统工程项目

同时不可否认的是，自2013年起，中国光热产业就开始遭遇产能过剩问题，行业规模逐年缩小。曾经的讳莫如深对于产业的良性发展并无益处，只有直面问题才能找到解决之道。

四季沐歌集团常务副总裁张晟耀认为，当产业面临重大考验时，首先要思考的除了创新，更是要弄清根本，只有如此才不至于以创新的名义做无用功。张晟耀坦言，“太阳能热利用确实遇到了一些问题，这个问题产生的根本原因是我们没有很迅速的跟上消费升级、市场需求的变化。”



四季沐歌集团常务副总裁张晟耀（左三）参与论坛对话

张晟耀表示，80、90后已经成为中国的消费主体，人们的消费需求和消费行为都在发生转变，在这一阶段企业需要反应迅速，研究消费者需求，找对方向，有目的性的创新。政策的推动对产业发展固然有益，但过度依赖政策的行业注定无法走的长远，因此从新一代消费者的需求出发去创新，强化企业自身产品、技术和服务体系建设是关键，这也是企业和行业健康可持续发展的长久之道。

后光热时代 重分市场是成熟者的战场

我们不难发现，很多企业花了大精力研发出的技术与产品，似乎总与市场 and 消费者预期相差甚远，那些曾经认为可再生能源发展趋势不可逆而野心勃勃的企业，现在苦苦支撑。

张晟耀认为，纵观中国光热产业发展史，大抵就是从萌芽期、成长期、沉淀期，发展到成熟期。

萌芽期，创业者们以敢为人先的胆气踏入光热领域，并慢慢的被消费者认可；成长期，在市场和政策的推动下，大批企业一拥而入，将行业短短数年内推上巅峰；与此同时行业开始进入沉淀期，开始有“好”与“差”的分化，消费者逐渐趋于理性，一批企业纷纷倒下，聪明的企业开始谋求升级；随着新消费时代的到来，产业也开始进入成熟期，能够留下的企业已经找到明确的成长路径，谋求到与消费者需求相契合的点。



韩国盈德郡文化体育中心太阳能热水工程

张晟耀提出，为了更好的推动可再生能源协调发展和高效利用，适应当下市场环境，企业要做的功课还有很多，不仅是企业经营上要从粗放向精细化、标准化转型，还要在产品上从低品位向中高品味升级，更要在应用上向从能用向好用、舒适化转型。

在后光热时代，无论是企业创新还是重分市场，都已经成为了成熟者的战场，只有真正贴近市场、了解消费者需求的企业才能稳占一席之地。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/128326.html>