

平价上网是光伏未来的必然趋势



随着光伏行业补贴逐年退坡，平价上网的脚步越来越近，作为设备供应商将如何迎接“平价”时代？又将如何应对即将到来的挑战？

据业内人士预计，我国两年内光伏产业将有望实现平价上网。科士达营销副总裁肖怀宇在接受《证券日报》记者采访时表示，平价上网是光伏未来的必然趋势。

他表示：“从目前的整体成本上来看，只有在部分利用小时数超过1500小时的区域可以达到，但目前在全国开展平价是不现实的。而随着技术的提升和整体成本的下降，一旦全国范围内都实现了光伏平价，市场将是巨大的，我们对光伏平价的前景十分有信心。”

练好“内功”迎平价

当前光伏项目竞价形势已然明朗，平价上网尚未到来前，肖怀宇表示，对企业来说仍有一定的挑战。他指出：“在平价上网的窗口期，我认为要面临两个问题。第一是如何坚持到平价时代到来，第二练好内功，也就是保证品质和并控制成本。”

“多年来，科士达秉承‘因地制宜、科学设计’的理念，在1500V光伏发电系统中可以提供包含逆变器、汇流箱、中压系统、监控系统及电站控制系统在内的全套1500V解决方案，以优质的产品和服务助力平价上网和服务客户。随着平价上网目标的临近，1500V光伏发电系统在降低初始投资、度电成本以及增加系统发电量方面的优势明显，目前已成为助推平价上网的利器。”肖怀宇说。

据记者了解，针对平价上网项目，科士达围绕核心设备光伏逆变器投入了大量的人力、物力及财力，产品的功率等级、功率密度、散热能力、可靠性、稳定性以及产品的电压等级和容配比等方面一直是科士达研究的重点。

光储市场前景可期

谈及如何进行业务布局的原因，肖怀宇对光储市场表达了信心。“光伏系统将必然配搭储能系统。光储充最核心的

就是“储”，要么是光储、储充、光储充一体化，至于商业模式则可能包括数据中心的储能方案、工商业侧充电桩加储能、电网侧调频、分布式储能等。”他说。

放眼全球，作为在二十多年前就“走出去”的设备制造企业，科士达对世界光伏市场则有更加宏大的战略布局。据记者了解，科士达UPS产品经过多年的海外拓展已经发货一百多个国家，在行业研究机构IHS的排名中UPS发货量全球排名第六位，全国第一位。近日，科士达和宁德时代已经宣布设立合资公司专攻储能系统解决方案，双方强强合作的结果未来将会在储能市场上拿到较大份额。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/140527.html>