

五星太阳能产品拿到亚运会订单

这几天，广东五星太阳能股份有限公司(以下简称“五星太阳能”)董事长胡广良更加忙了。几天前，他收到市城建局下发的《关于在我市建筑工程中推广应用太阳能热水系统的通知》，要求自2013年1月1日起，我市凡新建(含改建、扩建)，有稳定生活热水需求并满足安装条件的医院、学校、宾馆、酒店等公共建筑，要全面推广应用太阳能热水系统，并实行与建筑主体同步规划设计、同步施工安装、同步验收交用。

“这不仅意味着公司在东莞有了更多的市场开发空间，更重要的是这些政策的出台，让我们看到了政府部门对太阳能产业的支持。”胡广良说，这更加坚定了他聚焦创新平板太阳能战略的信心。

5%以上销售收入搞科研

与许多企业选择多元化发展战略不同，五星太阳能提出了“聚焦经营”的发展理念——聚焦平板、聚焦工程、做精做专。胡广良认为，太阳能应用的领域非常广泛，只有专注于自己所擅长的领域，持续进行创新，才能始终保持最先进的技术水平，创造出最好的产品。

“在国外，平板太阳能的市场占有率高达90%以上，但在国内，目前这个市场还只有10%左右。”胡广良说，在国内平板太阳能生产企业纷纷转向真空管太阳能产品生产和推广时，五星太阳能选择了坚守平板这个市场，为此五星太阳能一做就是20多年，从未间断。同时还投入巨资针对“冬眠”问题进行核心技术研发，以攻克太阳能“冬眠”的难题。

2003年冬天，五星太阳能技术总监带着平板新产品赴我国最寒冷地区之一的漠河，做现场实验。太阳能在高寒地区究竟能不能用？这个疑问也随着这个实验的结束而得到解答。

冬季的漠河低温达零下39℃，日照时间很短，早上十点半太阳升起，下午三点半就落山了。不过实验效果让人惊喜：当时集热器温度高达95℃，到第二天也达71℃。这次耐低温现场测试坚定了胡广良将平板做下去的信念。其后，五星太阳能在技术上取得重大突破，能够抗严寒、融化霜雪的第四代高效平板太阳能热水器得以投放市场。

除了专注平板太阳能，如今，五星太阳能还从每年的销售收入中，利用5%以上的经费做科研和新产品开发。胡广良说，产品融入科技的力量，能够助力企业产品占领市场的最高点。

如今，五星太阳能的产品不仅在华南和华东地区攻城拔寨，占据了国内平板太阳能市场的大多数份额，还开始把产品和应用项目推广到了我国西藏自治区。

产品达欧盟标准畅行国际市场

太阳能热利用行业有3大技术标准：国家标准、国际标准和欧盟标准，五星太阳能选择了科研技术难度最高的欧盟标准。

经过一系列复杂的技术改进，五星太阳能的产品的效率、寿命乃至外观都通过了欧盟的测试。2006年，五星太阳能产品拿到了欧盟通行证，自此产品出口欧、美、澳大利亚等国家和地区。

从五星太阳能第一台平板太阳能热水器问世，至今的20多年里，五星积累了4万余例工程案例，诺基亚、联想、TCL、美的以及多家医院、学校都成为五星太阳能的客户。凭借这些案例，五星积累了解决各种实际问题的经验，针对不同需要提出最佳的解决方案，研发实力和服务水平在实战中不断提升。

2010年，五星太阳能凭借在工程领域数万案例的积累和过硬的产品性能，成为第16届亚运会太阳能热水器供应商，为亚运村和比赛场馆的22栋建筑，提供了1.2万平方米的高效平板太阳能热水器，五星品牌的影响力和知名度也获得了极大的提升。

创新产品 拉开与追兵距离

胡广良说，五星太阳能的定位是“中国平板太阳能的领导品牌”。为了拉开与“追兵”的距离，在今年五星太阳能推出了被誉为“引领平板太阳能新的换代潮”的“天龙系列”高效平板太阳能集热器——其包含五星太阳能十大方面

的创新突破。

为扩大在科研等领域的话语权，今年，五星太阳能还承担了国家科技支撑计划“平板中温太阳能空气集热器关键技术与系统集成示范课题”中的“太阳能中温技术与工业利用项目”。

五星太阳能技术总监杨宪杰介绍，通过一系列的科研活动，实现开发数款满足药材、食品等多种行业中温热源要求的高性能、经济实用型平板式太阳能中温集热器。同时，五星太阳能通过结合所应用行业的特点，研究、开发中温储能、智能控制系统集成，通过先进的控制手段，满足不同市场主体的应用需求。

为了真正展示产品的实力和实用性，五星太阳能还建设了多种不同应用领域的太阳能中温空气集热系统应用示范工程，如今已累计推广面积4万平方米。同时，五星太阳能还搭建起中温空气测试平台，研究平板式太阳能中温空气集热器及系统应用的技术特点，为相关标准的制定提供依据。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/40702.html>