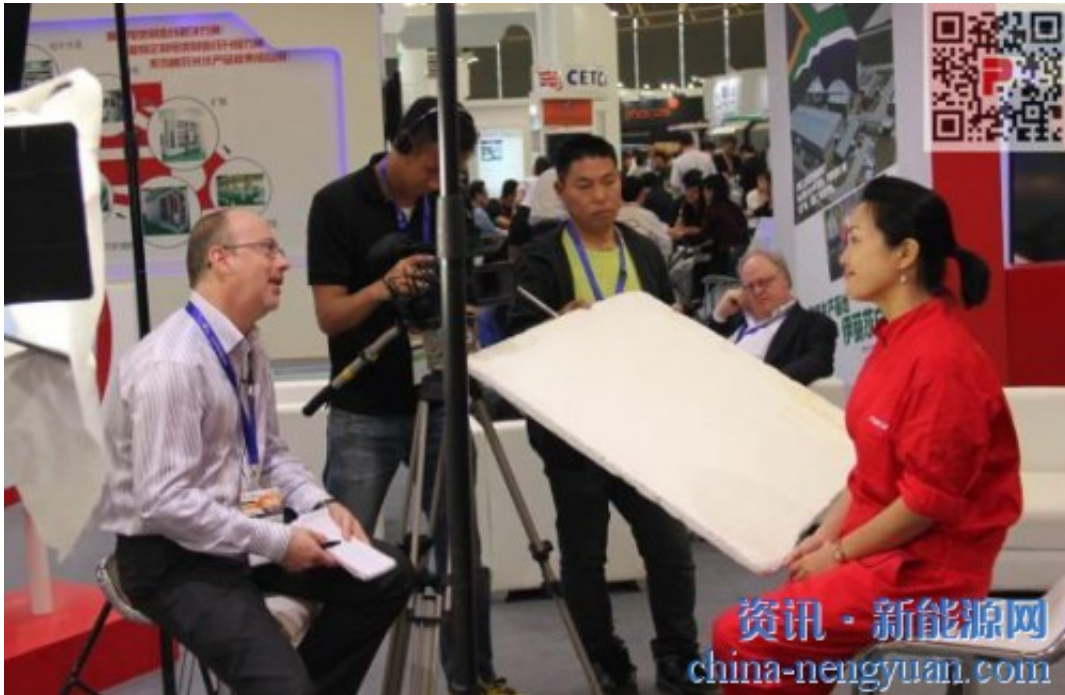


能者 无往而不利--- PV Tech 专访广东保威新能源有限公司 营销总监史莉



能者，无往而不利！PV-Tech与广东保威新能源有限公司营销总监史莉的15分钟高效对话，引出一连串意犹未尽的感叹，让你直面新兴光伏市场的喜与忧！

问：很明显，2014年的光伏市场需求有望达到50GW，保威参与了很多地面电站的建设，保威今年对哪些国家最感兴趣呢？

答：现今，我们有3家海外分公司，分别位于日本、南非、巴基斯坦。我认为这3个市场将保威今年以及未来业务拓展的主要推动力。我们去年的总装机量达到超过500兆瓦，今年的目标是800兆瓦。

问：保威在南非成立了一家支架公司、一家组件合资公司，这背后有什么考虑呢？

答：南非是非洲大陆最大的经济体，也是非洲大陆最先启动上网电价补贴（FIT）项目的国家。他们出台了一些项目其要求很有意思，比如黑人经济振兴法案（BBBEE）以及本土化成分要求。所以如果你想要在非洲开展业务你首先得有成立一个本土的公司，只有满足了本土化成分，你才能赢得投标。这就是南非政府的要求。保威在2012年进入南非，我们不仅设立了组件与支架厂，我们还将要开始逆变器的本土生产。这样一来我们将不断提高我们的本土化成分在投标中占有优势。

问：南非正在筹备新一轮要求更大本土化成分的项目，是这样吗？

答：实际上，南非有多个项目正在进行中。大家熟知的比如可再生能源独立发电厂商采购计划（REIPPP），另外一个位于南非内陆吉瓦级别的“太阳能公园”计划。保威不仅看到8.4吉瓦这个数字，更加关注隐藏在数字背后的机遇。南非政府的要求很有意思，比如本土化成分要求，黑人经济振兴法案（BBBEE），黑人合伙人等等。对保威而言，这都将成为竞争对手的门槛，因为那里的市场就那么大而我们已经具有了先天优势。也就意味着我们的提前部署，标志着机会已经来临。这就是为什么我们会选择南非。

问：如此说来，你们将会把南非作为基地向非洲大陆拓展业务吗？

答：好问题。从众多的新闻我们可以看到非洲对太阳能行业推出了很多举措。保威很幸运已经在南非建立了生产基地，意味着非洲大陆其他地区有更多的机会在等待我们。确切地说，我们将把南非作为基地去服务整个非洲大陆的项目。

问：您提到日本是另外一个主要的目标市场，那日本市场现在情况如何？

答：众所周知，日本市场很有意思也很具挑战性，保威很幸运能在2010年以前进入。日本已经为大型太阳能电站推出了上网电价补贴（FIT）。保威在日本有两个办公室，一个在东京作为技术支持中心，另一个就是广岛的仓库，因此我们可以向日本当地客户提供最及时货运服务。

问：贵司在日本主要做什么项目？是各种项目都做吗？更多人关注地面项目，实际上日本有很多商用、民用的屋顶项目等多种项目。

答：是这样，2012年的数据显示有很多地面电站在开发，同时日本取消了很多42日元的上网补贴项目。未来住宅光伏项目将会成为日本市场的主推手。保威现在是日本市场上唯一一个海外生产商，我们获取了当地的资质证书及多项发明专利。

问：另外一个引人注目的市场就是巴基斯坦，他们宣布了一个光伏计划超过4吉瓦。保威已经开始切入，那贵司在巴有怎样的计划？

答：在中国，我们都视巴基斯坦人民是我们最好的朋友。可以看到很多中国公司尤其是国有企业都在巴建有大项目。保威也已经和巴最大的EPC公司成立了合资公司。暂时巴基斯坦只有很少针对大型光伏项目的政策，但是他们已经开始行动起来。巴基斯坦推出了一个1吉瓦的“太阳能公园”项目，由政府作为业主。刚刚公布的首个获得100兆瓦项目中标的EPC公司是中国公司。除了这种大型的项目，巴基斯坦也推出了上网电价补贴（FIT）项目。如果你去看那些内部收益率（IRR），是很不错的，能够达到17-18%。对于所有希望在巴开展业务的公司现在需要做的就是等待并且对巴建立信心，而保威一直都是最有耐心的。

问：像南非及巴基斯坦这些国家有很多地面光伏项目，气候环境却是恶劣的。在技术方面，保威怎样来满足当地光伏电站成功建设的特殊要求？

答：其实从我们的LOGO及口号就可以看出保威是定位在全球电站的建设，也就是说我们会为客户提供一揽子工程总包的服务方案。同时，我们的核心产品是支架，通常这是会被很多人经常忽视的一部分。说实话在我5年前进入这个行业时，我也认为支架是很容易生产的，只要做到整洁漂亮就可以了。现在我意识到支架是基础，很重要。当我们在谈到光伏电站时，我们是在说上亿美金甚至更多钱。所以首先我们就需要保证光伏基础的安全。举个例子，我们在日本的项目，在设计之初，我们就会考虑到风载、雪载、地震以及腐蚀等情况，因为日本是岛国，这些都是必须考虑的。我们会严格按照当地及国际性的建筑标准。在我们看来支架是和逆变器、组件同等重要的电站组成部分。当我们开始一个项目，我们会首先全面了解项目地点并且确保我们所有的设计是符合国际性建造标准的。同时，我们拥有全面的质量管控体系以确保产品品质尽在掌握之中。很高兴我们已经进入这个行业5年了，我们从多个项目合作当中受益匪浅。

问：您能讲讲是怎样控制系统成本的吗？

答：我想和您分享一组数据，我们可以把全球的EPC成本做个比较，日本是最高的，达到2.225美金，中国是7.58人民币。而在欧洲，其EPC成本是1欧元相当于8人民币。那怎么会有这么大的差距呢？我认为专业的设计有利于成本的降低。例如，我们在设计中会运用风区设计的理念，在保证安全系数的基础上，保证支架产品的可靠性。1MW的光伏电站就像一片大森林一样，风从外围吹到电站里面，风速在减弱，如果外围的支架设计跟中心的设计一致的，支架统一跨度，这样就显得过度设计了，客户就因此增加了成本。保威是迄今第一家中国公司通过了德国的风洞测试，验证了我们风区设计的合理性。我们在每一个大型地面电站项目中都会用到，由此降低了约20%的产品成本、安装成本、土建成本，我们的总成本也随之降低了20%。

问：几年前有些公司有使用跟踪式系统的趋势，现在情况如何呢？

答：跟踪式是很好的技术，尤其是上网电价补贴正在下降，大家都在考虑通过提高发电量提升内部收益率（IRR）。但是跟踪式的应用在中国并不普遍，部分原因是因为在过去的3-4年，一些跟踪式系统没有成熟的设计导致实际使用效果不佳。所以现在很多业主在选择的时候会犹豫不决。但这并不是说跟踪式系统不好，如果设计成熟那会是很好的技术。美国的一些公用事业型太阳能电站就是很好的例子。实不相瞒，保威也在从事跟踪式系统的设计，但由于客户早年有过失败的经历，所以我们需要时间去说服客户。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/65617.html>