责任编辑:郎 毅 版式设计:郑婷婷 电话:0571-28978923 E-mail:langyi@263.net

萧瑟寒冬里,“光”景仍有一线美丽

浙江光伏企业寻求差异化之道,杀出一条生路,他们坚信:光伏业的春天终究会到来

□本报记者 牟琳琳

编者按

全球经济不景气,国内光伏产品同质化严重、恶性竞争,国内光伏应用市场不成熟……产业跌入了低谷。欧盟“双反”的初裁结果,更是雪上加霜。《2012年度浙江省光伏产业发展报告》显示,浙江排名前9位的龙头企业出口降幅均超过40%。来自杭州海关的统计数据显示,今年1~4月,浙江太阳能电池产品出口同比下降46.4%。最惨淡的时候也有活得不错的企业,浙江光伏业仍有一线美丽的光景。

6月19~21日在德国慕尼黑举办的2013年国际太阳能欧洲展上,客商被浙江合大太阳能科技有限公司的光伏陶瓷瓦所吸引。

认准差异化,企业活得好

“欧盟临时反倾销税对我们传统光伏组件的出口影响很大,今年同比下降了50%以上,好在我们有光伏陶瓷瓦。”浙江合大太阳能科技有限公司董事长侯生跃告诉记者。

侯生跃所说的光伏陶瓷瓦,是公司从2009年开始研发的新产品。耗时三年多,去年实现产业化和规模化。这是一种光电建筑一体化节能新材料,把太阳能电池集成在瓦片里,替代普通瓦片并实现发电功能,是目前国内唯一通过欧盟TUV认证的太阳能光伏瓦产品。无论是隔热效果、产品强度、渗水率,还是重量、使用寿命,光伏陶瓷瓦都比普通瓦片优越,更重要的是,一般民居屋顶只需安装30平方米,每年就可发电2000~3500度,基本可以满足普通家庭的用电需求,1平方米光伏陶瓷瓦每年还可以减少二氧化碳排放63~110公斤。

“国内外市场对我们这种新产品接受情况非常不错,已经出口20多个国家,10多个国家跟我们签订了代理协议。在刚刚结束的全球规模最大、影响最深的太阳能专业展览交易会——国际太阳能欧洲展(Intersolar Europe)上,又有10个国家的代理商和我们签订了代理协议。光伏和建筑结合是未来的发展趋势,我相信随着产品类型的丰富和成本的降低,市场前景会更广阔。”侯生跃说。

靠同质化产品的低价竞争已经走不下去了,必须寻找差异化之道。在这轮行业洗牌中能够存活下来的企业都有自己不可替代的核心竞争力,越早转型存活的几率越大,这是不少业内人士不约而同的心声。

可是,转型并不是一件容易的事情,企业往哪里转?有多少企业能够坚持下来?

“做差异化是一件痛苦的事情,要耐得住寂寞。”浙江省光伏产业科技创新战略联盟秘书长赵永红和光伏企业打交道多,对此感受很深。合大在研发光伏陶瓷瓦的过程中,碰到了太多的困难。从第一代光伏陶瓷瓦,到现在的标准化产品,已是第十二代产品了。做第一二代产品时的思路是高温烧制的陶瓷瓦与光伏模组进行结合,结果切割传统陶瓷瓦出来后的产品率非常低;如何实现光伏陶瓷瓦自动化封装,找了3家高校、科研机构一起研制非标的专用设备。“现在产品完全做出来了,很多人一看恍然大悟,原来还可以这样做,可是整个过程中的艰辛只有企业自己最清楚。做原创性、开拓性的工作是最辛苦的,但这也是企业最宝贵的财富,是企业制胜的法宝。”赵永红说。

作为中国太阳能行业的佼佼者,浙江正泰太阳能科技有限公司早早就明白这一点,从单一销售组件转向国际一流的绿色清洁能源开发商,去年销售额近50亿元,让同行难以望其项背。与一味追求产能扩张的光伏企业不同,正泰太阳能棋先一着,在产业链上下游布局,是国内最早介入电站开发业务的企业,2008年末就涉足光伏电站的开发,目前已是国内光伏电站建设规模最大的民营企业。公司外联经理冯涛介绍说,欧盟“双反”对出口欧洲市场的光伏组件有一定影响,但公司今年在国内外新建的电站能够消化自身一大半光伏组件产品,所以影响不至于太大。

如果说正泰的成功转型依赖其雄厚的实力,有强大的资源整合能力、品牌影响力和融资能力作支撑,难以复制,那么对于民营中小企业居多的浙江光伏产业,浙大桑尼能源科技有限公司寻求差异化发展的道路或许更有启发和借鉴意义。

并网逆变器是桑尼的核心主打产品,转换效率等关键指标处于国际先进、国内领先水平,公司研制的单相机及三相机MPPT追踪效率均达到99.9%,远超国内同行,甚至超过大部分国际品牌,受到客户好评。产品已通过德国、西班牙、澳大利亚、英国、荷兰、丹麦、比利时等多项国际权威认证,是业内为数不多的拥有多国认证的逆变器企业。虽然产品去年才投入量产,但是因为口碑好,迅速打开销路,为公司带来了7000多万元的销售收入。

桑尼紧跟市场动向,在光伏储能并网发电系统中发现了商机。太阳能受环境影响大,功率不稳定,而且大部分家庭用户都是白天发电、夜晚用电,因此新能源发电系统需要与储能技术及能量管理系统密切结合。桑尼6月份刚刚研发成功的光伏储能并网发电系统第一代产品样机在2013年国际太阳能欧洲展上大放异彩,收到很多客户的预订单。该产品将家用太阳能发电的自发自用比例从传统应用模式的30%提高到80%左右,能够随时控制系统当前状态,降低太阳能发电对传统电网的冲击,后备电源无缝启动能保证重要负载的不间断供电。今年5月,德国出台支持分布式光伏储能的新政,针对小于30千瓦的光伏设施,规定既有光伏发电加装储能设施给予每千瓦最高不超过660欧元的补贴,这对桑尼是个振奋人心的好消息。

固守非出路,创新是王道

光伏产业陷入低谷的时候,也是技术飞速进步和产业重新布局的关键时期。“如果没有这次低谷,中国的光伏产业改革或许仍迟迟无法启动。很多根本不懂光伏的老板,看到这个行业赚钱,就砸钱进来,在2010年的时候,从零做到亿元产值是很快的事情,只需购置设备进行加工,没有太多技术含量,订单也多得接不完。在这种情况下,有多少人会关注技术创新?现在不一样了,不创新就没有成本优势,没有竞争优势,企业就活不下去。而且,技术创新已经进入产业链的各个环节,需要上下游企业协作创新。”赵永红说。

虽然大环境不尽如人意,但浙江光伏企业中,创新能力强、市场能力强、风险意识强的不在少数,一批各具特色的创新型企业个个“身怀绝技”,业绩逆势上扬,甚至已经成为细分市场的“单打冠军”:正泰太阳能,国内民营光伏电站开发商第一名;福斯特光伏材料,光伏封装材料全球市场份额第一名;精功科技,国产光伏铸锭设备第一名;晶盛机电,国产全自动晶体生长设备第一名等等,为萧瑟的光伏“寒冬”平添了一抹亮色。

“那些固守传统业务模式、尚未积极应变的企业,路只会越走越窄。等待行业回暖,寄希望于复制以前那种简单代工生产就获得利润的模式,是不现实的。”赵永红说。差异化的道路不止一种,可以创新产品,可以探索新的商业模式,开拓新兴市场也是很好的选择。

寒冬在延续 春天已不远

业内人士预测,今年甚至明年光伏产业的寒冬仍将延续。然而,面对日益严峻的能源危机、环境危机,作为技术成熟的清洁可再生能源,光伏产业的发展前景被普遍看好,很多国家已明确将其作为未来大力发展的能源战略方向,我国也把以光伏产业为代表的新能源产业列为七大战略性新兴产业之一。近年来光伏系统成本快速下降,在全球超过100个国家,光伏发电已经可以在市场化机制下替代传统电力。

2008年以来,国内光伏产业发展如火如荼,光伏企业如雨后春笋般大批涌现。2012年,政府密集出台一系列相关政策,大力推动光伏产业发展的同时,也表明了支持重点的转向:从重产能向重应用发展,从重大型集中式地面电站向重分布式光伏发电发展,从重独立地面式向光伏建筑一体化发展,从重前期补贴和纯发电盈利模式向重多重效益发展。

借用一位光伏企业家的比喻,以前无论考20分还是考60分都能上大学,现在行不通了,只有考60分才有资格进大学,考70分80分才能获得较好的发展机会。“转型当然会碰到很多困难,技术方面的、模式方面的、资源整合方面的等等,比如新开拓的市场可能规模很小,不要着急,慢慢培育。认清自身的优势,找准方向,沉下心来做,就是王道。”赵永红说。

综 述

“屋顶”争夺战已然打响

中国分布式光伏发电或将进入黄金发展期

欧洲政府削减光伏补贴、欧盟对中国光伏产品实施“双反”,昔日国内光伏产品的最大出口地似乎已不再是“福地”。除了开拓日本、澳洲、拉美等新兴市场,越来越多的企业把目光瞄准了国内市场。

6月14日召开的国务院常务会议,提出了促进合理布局、提高电网保障、完善光伏电价补贴、促进金融支持、加强产业标准规范建设、鼓励兼并重组六项支持光伏产业健康发展的措施。其中,分布式光伏发电被视为未来国内光伏市场发展的重头戏。

早在年初召开的2013年全国能源工作会议上,就提出要大力发展分布式光伏发电。之后发布的《太阳能光伏产业“十二五”发展规划》提出,要支持建立一批分布式光伏电站、离网应用系统、光伏建筑一体化(BIPV)系统、小型光伏系统及以光伏为主的多能互补系统。通过合理的电价标准、适度的财政补贴和积极的金融扶持,积极扩大国内光伏市场。

分布式光伏发电一般是指发电装机规模较小、布置在用户附近的发电系统。目前应用最广泛的是建在建筑物屋顶的光伏发电项目。由于它就近发电、就近并网、就近转换、就近使用,可以大大提高光伏发电的使用效率。

国内光伏项目主要有西部地区地面电站和东部地区光伏建筑应用两种类型。西部地广人稀、太阳光资源充足,适合建大型地面电站;东部土地紧张、建筑密集,分布式光伏发电是更适合的应用模式。正泰、天通、晶科、合大、天裕、龙焱、桑尼等浙江光伏企业都已、介入分布式光伏发电领域。截至目前,浙江共有分布式光伏发电项目82个,其中24个成功并网投运。

浙江省可再生能源协会会长、浙江省能源与核技术应用研究院研究员陈哲艮告诉记者,在日益严峻的能源压力和环境压力下,推广分布式光伏发电对东部地区意义重大,但目前面临着两大问题:一是并网问题,随着国家电网的配合,这个问题正在逐步解决;二是补贴问题,采用何种补贴方式,如何落实,只有补贴明确了,企业才能放心大胆地投身其中。

去年10月26日,国家电网公司发布《关于做好分布式光伏发电并网服务工作的意见(暂行)》,明确了6兆瓦以下分布式光伏发电项目可免费接入国家电网,项目接入公共电网的部分由电网埋单,用户仅需自己投资光伏发电设备以及自用部分少量电缆线路投入。发电项目投运后,发电量可以全部自用,余电电网将全部收购,电价可享受政府的光伏补贴电价1元/度。

此前,“并网难”一直被业界看作阻碍国内光伏市场大规模启动的“瓶颈”。这一意见的出台,被解读为政府大规模启动国内市场以支持光伏企业。但也有业内人士表示质疑,项目投资回收期过长,能否调动起广泛的积极性还很难说。

近日,财政部下发《关于清算金太阳示范工程财政补助资金的通知》,意味着实施了4年的“金太阳”工程即将结束。业内人士纷纷猜测,这一消息透露出我国光伏分布式发电将从投资补贴转向度电补贴。陈哲艮指出,光伏发电的成本回收周期较长,对企业的融资能力以及保证现金流量是很大的挑战,尤其在目前的市场环境下,很多光伏企业都面临着巨大的资金压力。度电补贴方式是比较合理的,但就目前产业的困难状况来看,可能“远水救不了近渴”,有些地方已经出台了“一奖双补”政策,从投资奖励、发电补助、出租补助等多方面给予支持。“光伏发电补贴和并网一定要制度化,具有可操作性,投资者和消费者都要有利可图,市场启动才能获得动力。”陈哲艮说。

相关数据显示,我国目前有近4亿千瓦的光伏屋顶电站安装空间,相当于4万亿元的市场空间。作为当前分布式光伏发电装机的重要部分,“屋顶”生意被广泛看好。浙江合大太阳能科技有限公司董事长侯生跃介绍,公司自主研发的光伏陶瓷瓦已经应用在100多个工程项目中,以新农村的新农居为主,也包括一些地产项目。一般情况下,农民家庭基本用电可以通过光伏陶瓷瓦屋顶发电解决。杭州浙大桑尼能源科技有限公司自主研发的光伏建筑一体化屋顶发电系统,适合新建厂房屋顶、原有建筑屋顶改造、车棚、农业钢构大棚、建筑天棚等,应用范围很广。产品在富阳国家金太阳示范工程和美国、日本的大棚项目中成功应用,受到好评。

光伏屋顶发电系统目前主要应用于新农村建设、生态农庄、公建设施、工商企业、仓储仓库,可再生能源、节能减排、绿色低碳等示范项目中。在高楼林立的城市,合适光伏发电的屋顶就比较难找。浙江省光伏产业科技创新战略联盟负责人告诉记者,在2012年分布式光伏示范园区申报和金太阳示范项目申报过程中,电力集团、光伏企业一起寻找项目落地点,结果发现困难重重。光伏发电系统的生命周期长达25年,投资者需要找到用电量大、结构稳定、业主稳定的厂房屋顶,然而很多工厂的屋顶以彩钢瓦为主,使用寿命不足15年。此外,国家补贴政策不稳定,业主对项目认同度低,以及企业运营风险、城市建设与拆迁风险的存在,都让项目难以落地。