

平台化助力天合商用占领蓝海

建设商用智慧光伏品质电站工程平台,构建发电、储能、智能配电一体化的天合新生态,为千企万场提供光伏智慧能源整体解决方案

□ 本报记者 陈学谦
□ 实习记者 张莎莎

“全球第一”只是一个名号,如何引领一个行业健康发展,是一家有担当的企业更高的追求。光伏行业进入3.0时代,天合光能有限公司(以下简称“天合光能”)放下光伏组件出货量多年蝉联全球第一的荣誉,继续推动光伏组件科技和工艺升级,并转身投入系统解决方案、智能微网及能源互联网的蓝海,构筑属于光伏3.0时代的辉煌。

从以重资产为主的制造商,转型为上游产品生产和下游太阳能发电整体解决方案同步发展的综合服务商,天合光能将完成新的产业升级。随着天合光能(北京)系统集成有限公司(以下简称“天合商用”)发展初具规模,天合光能完成了分布式光伏领域的轻资产产业布局。天合商用总经理杨军说,平台化是天合3.0时代的核心战略之一,天合商用团队战略规划要建设商用智慧光伏品质电站工程平台(以下简称“平台”),构建发电、储能、智能配电一体化的天合新生态,为千企万场提供光伏智慧能源整体解决方案。

搭平台 直面行业痛点

“商业用电市场是多客户多形态的定制化光伏市场,不同行业的终端客户需要不同的解决方案,这些企业级客户对于发电收益率更加敏感,对产品安全性、产品性能、后

续运维能力要求更高,进而需要的合作模式也更加复杂。”杨军表示,天合商用面对各种应用价值的终端,要深刻理解客户需要的到底是什么,进而明确战略重点和投入方向,为客户带来最佳解决方案。平台就是天合光能商用智慧光伏整体解决方案的载体。面对千企万场的各种应用,平台定制解决方案;面对终端用户,平台提供从前期踏勘、方案设计、设备选型,到施工过程中的各个环节管控、指导,到后期智能化运维;面对合作伙伴“光领者”们,平台可以提供品牌支持、金融支持、专属产品及智慧云平台的全方位支持。平台是资源输出的载体,更是优质资源重新整合的聚力场。

在这个过程中,深研各领域的“光伏+”解决方案,使光伏与千企万场、千种应用相结合,是平台价值的核心。在核心战略引领下,天合商用构建了包含“光伏+工商业”“光伏+公用事业”“光伏+扶贫”“光伏+农牧渔业”“光伏+通信”“光伏+交通设施”等在内的光伏分布式工程渠道业务生态圈。

“光领者”计划是平台提供诸多服务中的重要一环。通过该行动计划,天合商用筛选有实力并且注重品牌价值的渠道商加入“光领者”俱乐部,支持他们将商用光伏系统实现更大范围的推广应用,使更多商业用户享受到优质光伏电站带来的光伏电力。

加入“光领者”计划后,平台将

满足渠道合作伙伴项目获取、工程盈利、持续发展的三大需求。杨军进一步解释说,商用智慧光伏平台完全采用互联网的方式进行管理,针对渠道合作伙伴各自的不足,为其配置相应的服务,由直销团队开发的项目,优先由“光领者”承接。

截至目前,天合商用打造的商用智慧光伏平台已经汇聚了上百家优质合作伙伴。“‘光领者’计划的目标是,3年内打造1000家销售额超过千万元的光伏合伙人,让天合光能的商用智慧光伏解决方案走进千企万场。”杨军说,对于“光领者”的考核采用的是年度淘汰制,平台会根据其整体水平动态调整,没有持续发展性、成绩不佳的将被淘汰,以保证天合商用智慧光伏工程平台输出给终端客户的,始终是高质量的天合品质电站。

树品牌 重建行业秩序

天合商用是首个提出“光伏+工商业”概念的企业,作为“第一个吃螃蟹”的企业,在商用光伏领域有着先天的优势。杨军说,每个行业都会有先入为主的观念,当平台的直销团队打开某个行业的市场后,会产生连锁反应,同类行业的其他企业也会争相选择天合商用的品牌,这时候直销团队会把商业模式复制给渠道合作伙伴,而平台将会成为“光领者”强有力的后盾,为其输出多维度全方位支持,将天合商用品牌所打造的品质电站标准进行

到底,实现天合、终端客户和“光领者”多方共创、共享、共赢。

光伏技术发展到目前的阶段,一味通过拼价格已经无法满足客户对于电站性能和收益率的需求,性价比更高的电站更具竞争优势。杨军强调,平台能够提供从商用专属产品研发到项目市场信息挖掘、招投标、项目收益测算,再到电站的设计、采购、施工,直至后期的智能化运维的全流程定制化解决方案,让终端用户真正享受到高附加属性的电站,树立天合商用的品牌价值,为天合商用赢得市场。

当然,除了软实力,产品性能也是考量一个品牌能否深植于客户端的关键。天合光能推出的“灵·致·睿”3大产品系列,针对不同的应用场景及条件,分别从轻质型、高能型与智能型3个方面进行定制化设计。其中,“灵”系列轻质切半组件较普通组件轻16%,有效减少屋顶负荷。“致”系列高效型双玻切半组件,环境适应能力强,拥有30年线性功率保证和更高的安全可靠性能。“睿”系列Trinapeak智能组件,采用电池串及智能优化方案,适应有遮挡环境,具有更高发电量。“灵·致·睿”系列专属产品一经面世,就备受瞩目,“灵”系列甚至几度脱销。

占蓝海 实现共创共赢

商用光伏市场是个蓝海。据统计,2017年~2020年间预计全国工商业屋顶新增装机量约33.5GW,

2018年光伏农业大棚、渔光互补、光伏畜禽养殖大棚等项目累计装机容量将达到3.26GW,“十三五”期间村级扶贫电站的装机规模将有可能达到10GW……

记者了解到,天合商用今年的第一目标是切入工商业、光伏扶贫、公用事业、农牧渔业、通信、交通设施6大商用光伏领域,把品牌植入到终端用户。目前已经在6大领域成功建成典型项目,在全国完成19个省及直辖市的布局,天合商用正在按照既定目标,稳步前行。

对于何时进军哪个商业光伏领域,杨军有自己的时间节点。在杨军看来,今年光伏行业都沉浸在对扶贫和工商业屋顶的投资中。“投资分布式光伏电站是资本方逐利行为,为商业用电客户提供优质光伏电能,从而大幅降低用能支出,才是我们做天合光能商用智慧光伏工程平台的初衷,也是光伏发电对于能源供给侧改革的贡献。”杨军强调,天合商用智慧光伏工程平台要输出的是真正能帮助商业用电客户的品质电站。

在未来低碳能源为主导的时代,光伏将成为能源的主要组成部分,中国光伏将迎来更大的机遇。“未来5年内,天合商用要完成工商业项目5万个,项目规模10GW,实现年百亿元销售目标。”杨军说,“你想象一下,中国这些工商业工厂的厂房、荒地,公共设施都建上光伏电站提供清洁电能,那是多美好呀!”

□ 本报记者 李亮子 陈学谦

据国家能源局新能源和可再生能源司副司长李创军日前介绍,我国前三季度光伏发电市场规模快速扩大,新增光伏发电装机4300万千瓦。其中,光伏电站2770万千瓦,同比增加3%;分布式光伏1530万千瓦,同比增长4倍。截至9月底,全国光伏发电装机达到1.2亿千瓦,其中,光伏电站9480万千瓦,分布式光伏2562万千瓦。新增光伏发电装机中分布式光伏发电超过1/3,新能源集中与分散发展并举的格局正逐渐形成。

作为在光伏上游深耕多年的江西展宇新能源股份有限公司(以下简称“展宇新能源”),针对中下游市场发力,抓住了分布式光伏发展的机遇,全力打造户用光伏领域的领军品牌。

顺应潮流

走全产业链发展之路

展宇新能源自2008年成立至今已有近10年的时间。从最初做上游的电池片制造到如今在电站建设、光伏扶贫、EPC项目、专业高品质整机户用光伏系统等均有涉猎,展宇新能源已经不再把企业的发展局限于上游制造领域。

展宇光伏科技(中国)有限公司(以下简称“展宇光伏”)副总经理宋钰接受记者专访时说:“展宇光伏是展宇新能源的子公司,做电池片起家,电池片是公司的主营业务。从上游的制造企业转到全产业链发展模式,我们发现下游的市场跟上游领域截然不同,下游市场不仅变化很快,而且形式多样。进军下游市场,首先因为包括电站建设的投入以及营收款周期的问题等,对资金要求更高;其次,下游市场需要企业必须具备的敏锐度更强,企业需要对市场做出及时判断,这都跟上游的制造业是完全不同的。尽管把产业链向下游延伸客观上存在一些难度,但下游市场有很大的发展空间,这也是展宇光伏走全产业链发展道路的原因之一。”

据宋钰介绍,展宇光伏从2014年11月开始正式把产业链延伸到下游



领域,尤其是自2016年开展扶贫项目以来,其在下游领域的发展态势良好。2016年,下游的业务让销售额同比增长10倍。

宋钰特别指出:“2016年展宇光伏进行战略调整,把重点放在分布式EPC项目和光伏扶贫,因为在下游这两方面的业务发展得非常出色。2016年,展宇光伏的销售额达到了约50亿元。”

下游市场取得巨大成功,上游制造领域也没有因此荒废。宋钰告诉记者,展宇光伏在上游领域正在全力打造新的生产线,如果四期全部完工以后,展宇的电池片的产能将达到

5GW。

展宇光伏之所以有如此大手笔,是因为该公司对目前高效组件产能需求的判断。宋钰认为,目前光伏高效组件产能并不过剩,从以往的经验看,高效组件依然稀缺,过剩的是落后产能,先进产能并不过剩。

专业做扶贫 确保扶贫电站质量一流

展宇光伏在全产业链模式发展势头正盛之时,依然不忘初心,把扶贫工作放在非常重要的位置。2016年,该公司成立了扶贫事业部。对于做光伏扶贫方面,宋钰有独到见解。他对记

者说:“光伏扶贫是一种模式,不能因为扶贫,所以使用劣次产品、不用心设计和不专业运维管理。展宇光伏坚持只做精品工程,从项目选址、方案设计、设备选型、安装施工等各个环节,严格遵守电站施工规定,层层把关,保证电站质量。”

为了保证贫困户长期稳定的收益,展宇光伏把扶贫电站的监控接入远程电站集控中心,实现了对电站的远程监控。可以及早发现问题、解决问题,以此保证电站长期稳定的发电量。使老百姓在脱贫、脱困中真正实现强农惠民、安全可见、后顾之忧。

宋钰认为,光伏扶贫走了很多弯

路,最好的模式应该是建村级电站,而不是发展单个户用。因为村级的土地问题容易解决。有的贫困户的屋顶可能不适合建光伏电站。贫困户本身也可能发生变化,有些贫困户已经实现脱贫了,就可以把村级电站的收益分给更贫困的人。因此,发展村级电站是一种最佳的扶贫模式。

据了解,目前展宇光伏在江苏省有两个大型的光伏扶贫项目。两个项目装机量分别为13.5MW和5.5MW,已经在今年6月30日之前成功并网。2017年,展宇光伏在光伏扶贫领域做了大约200MW的规模,主要分布在安徽、江西、江苏、山东等地。

在山东陈李村,尽管只建了1MW的扶贫项目,却给当地200多贫困户的生活带来了希望。平均每户安装5kW,每年每户的收益可达约5780元人民币。这对于那些丧失劳动能力的贫困户来说,可以从根本上解决其收入来源问题。

“致富宝” 创户用光伏一站式服务新品牌

无论是在扶贫领域还是在户用光伏领域,一直饱受争议的产品质量问题也深深地触痛了宋钰,他对目前户用光伏市场乱象横生的情况表示担忧。宋钰表示:“现在户用刚刚起步,乱象丛生。老百姓对于目前市面上各种户用光伏产品缺乏专业的鉴别力,这就像电脑行业发展之初的品牌机和组装机一样。品牌机有良好的售后服务系统,但组装机基本是没有的。我们最近推出的专业高品质整机户用光伏系统——展宇·致富宝,就是要让未来户用领域的产品有保证!”

展宇·致富宝总结起来有八大特征:一是整机集成、品质有保证。组件、支架、电表箱、线缆等硬件整机集成,搭配集生产制造、销售安装、售后

质保于一体的360度全方位、高标准贴心服务,让客户安心无忧。

二是发电效率有承诺,专业机构做认证。该产品采用业内高效领先的展宇组件,从电池片源头把控组件发电效率,并保证其较低的衰减率。不仅如此,该产品还由第三方认证机构德国TUV莱茵进行专业组件认证,所有数据真实可靠,保证发电效率。

三是优化组合,配置超强。在更好的设计方案、更匹配的硬件系统、更高效优化的兼容性之下,整机概念实现了系统的配置最优、效率超群。

四是有银行支持,让信贷无忧。展宇目前已携手多家银行为经销商提供专业金融信贷支持,低利息高保障。

五是核心部件有质保。25年性能质保,让客户没有后顾之忧。

六是为客户提供终生商业保险服务。目前展宇已与华泰财产保险签署了战略合作协议。

七是品牌塑造持续发力,高效渗透市场。展宇将开启高频次、多角度、全覆盖,三位一体广告投放模式。强化品牌曝光度,传播品牌文化,抢占市场商机。

八是随时运维,随地监测。通过移动端APP,可随时随地查看来自展宇光伏智汇云管家平台的检测数据,让客户对电站情况了如指掌,做到随时运维,随地监测。

宋钰告诉记者:“我们的发展目标,最初阶段是要做到中国户用品牌的前10名,然后在不同的地区深耕细作,把自身的产品和口碑进一步提高,未来将成为业界领军企业,展宇·致富宝整机户用系统的上市将助力展宇抢占户用光伏市场。”

展翅踏云飞腾远,宇宙之间任我行。展宇光伏就像新能源领域的一只振翅高飞的雄鹰,放眼四海一飞冲天。

资讯

首例铝行业烟气污染物趋零排放示范项目投运

本报讯 全国首例铝行业烟气污染物趋零排放示范项目日前在内蒙古通辽建成投入运行。该项目可深度处理电解铝烟气污染物,实现烟气中氟化物的趋零排放,对改善区域生态环境质量具有重要意义。

该示范项目于今年1月22日开工建设,由国家电投集团内蒙古公司承建,总投资3.1亿元,利用国内最新研制的电解铝烟气污染物超低排放技术,深度处理内蒙古霍煤鸿骏铝业公司电解铝项目产生的电解铝烟气污染物。项目投运后,烟气排放各项指标均优于国家标准,处于国际领先地位,其中氟化物排放浓度趋近于零,按照项目设计,每年可减排氟化物约144吨,二氧化硫约9240吨,颗粒物约840吨,极大降低污染物排放。该项目的实施符合行业发展要求,能有效降低环境容量压力,提升地区发展潜力。

国家电投内蒙古公司始终牢固树立绿色发展理念,高度重视生态文明建设和环境保护,致力循环经济建设 and 产业一体化协同发展,积极推进用煤发电、用电炼铝、以铝带电、以电带煤,在霍林河区域实现了能源就地消纳和能量转化储存,构建了全国首个高载能产业清洁化发展示范区,并获得联合国气候变化框架公约组织、中国低碳联盟、美国环保协会、中国低碳减排专委会联合颁发的“今日变革进步奖”。在此基础上,又在电解铝排放值已经优于《铝工业污染物排放标准》修改单要求的前提下,以霍煤鸿骏铝业公司煤电铝烟气污染物趋零排放示范项目为契机,积极推动生态环境质量持续改善,充分展现了国有企业的社会责任感,创造了良好的社会效益。

据悉,该项目的实施在国内电解铝行业尚属首次,为全国电解铝产业深度控制污染提供了良好实践,也为内蒙古自治区实现美丽和发展双赢贡献了企业力量。

(瓮长龙 崔永刚)