

“晶太阳”生态圈服务万家

三晶电气推出一站式服务平台，搭建起自营、加盟和第三方共存的运维体系

□ 张莎莎 曹昱媛

2017年被众多光伏人认为是分布式光伏发展元年，市场装机有望突破15GW。随着户用光伏发展大潮的来临，我国涌现出众多优秀的分布式光伏企业，而广州三晶电气股份有限公司（以下简称“三晶电气”）便是其中的代表之一。

3年来，三晶电气从生产变频器为主的中小型企业转型为分布式与储能混合型光伏逆变器产品及监控解决方案的综合服务商，心无旁骛聚焦家庭光伏市场，最终成为家庭光伏投资首选逆变器品牌，实现了自己的华丽转身。

光伏市场风云变幻，逆变器市场更是竞争激烈，三晶电气缘何从竞争残酷中脱颖而出？

“三晶电气是站在整体解决方案系统的角度去思考，并搭建了晶太阳APP智能云监控系统（以下简称“晶太阳”），构建家庭光伏生态，让品牌商、渠道商和中间商都可以在平台上进行互动。”三晶电气总经理欧阳家淦给出了答案。

聚焦家庭光伏整体解决方案

“专注是三晶电气始终坚持的，逆变器市场与公司此前从事的领域要求相似，所以才有家庭光伏的战略布局。”欧阳家淦表示，3年前公司聚焦家庭光伏市场并取得了预期成绩，未来3年公司将继续

关注分布式光伏逆变器应用市场，同时布局分布式储能利用，提前为迎接储能风口做准备。

当然，储能市场的布局依然离不开整体解决方案。欧阳家淦告诉笔者，三晶电气已经有了家庭储能的解决方案，明年工商业储能的解决方案也将问世。他表示，无论是分布式光伏市场还是储能市场的解决方案，都是立足于市场发展、商业模式和客户需求。

据了解，目前家庭光伏的商业模式分为直销模式、渠道模式和平台模式3种。直销模式在现阶段占据的市场份额比较大，渠道模式在接下来两三年中有迅速崛起的势头，之后随着客户品牌认同感越来越强，家用光伏市场或成为平台模式的天下。而在这个过程中，随着企业对家庭光伏市场的深入了解，几种模式将呈现相互交融的态势。

三晶电气一直都在寻找拥有好商业模式的企业并与其合作，从中提炼出市场的共性，做成标准化的解决方案。欧阳家淦说：“这些拥有好商业模式的企业往往都会从金融、产品、服务等多角度去看市场，通过跟他们的交流，可以提炼出新的产品解决方案，从而不断升级、优化平台功能，满足新的商业模式需求。”

经过大量的实践，三晶电气最终推出具备运维、互动、推广三大功能的“晶太阳”一站式服务平台，

搭建起一个自营、加盟和第三方共存的运维体系。

打造“晶太阳”生态圈

“晶太阳”更像是一个家庭光伏的生态，它包括线上平台和线下家庭光伏学院，线上提供监控、渠道管理、运维服务，线下实时讲解、技术培训、交流互动。欧阳家淦评价说，“晶太阳”不做系统集成，不跟客户形成直接竞争的关系，而是与其互补，做客户需要的运营、互动、推广服务，在不增加客户使用成本的同时，加强与客户的黏性和互动。

欧阳家淦告诉笔者，基于大数据分析，“晶太阳”不仅让代理商、经销商的生意变得更简单，也能使终端用户更便捷地了解个人电站的发电率、收益率等详实数据，轻松解决电站运维问题。

与此同时，面对人们对家庭光伏市场认知不足的问题，“晶太阳”家庭光伏学院让更多的人了解光伏行业，了解家庭光伏电站。今年4月，“晶太阳”全国巡讲正式开始，巡讲内容包括市场分析、商业模式解读、核心产品培训、大咖互动、运营经验分享等，与当前客户需求和行业热点相关的话题，总会引起客户的强烈反响，帮助客户真正了解家庭光伏电站。“晶太阳”生态圈助力光伏发电走进万家，服务万家，照亮万家。

值得注意的是，整个家庭光伏

的市场容量在1.5万亿元~2.5万亿元，而目前市场的开发程度不足0.2%，未来的发展潜力和开拓空间非常大。提前布局家庭光伏市场的三晶电气已经在今年占据25%的市场份额，完成了华东、华南的布局，并逐步向华北、华中拓展。

从三晶电气今年上半年的报告中可以看到，上半年公司已经实现营收1.98亿元，较上年同期增长106.77%。对于这一成绩，欧阳家淦比较满意，“今年分布式光伏市场远超预期，公司虽然完成了既定目标，但在超预期的市场行情下，似乎显得有些不足。不过从目标发展角度来看，公司在乎的是到底积聚了多少核心能力、核心客户，在这方面我们做得相对不错。”

直面市场多元化布局

市场超预期发展对企业来讲是好事，但不能过于乐观，过度的高速增长，甚至超过企业正常发展的增速，或潜藏诸多的风险。三晶电气看到了这一点，以相对稳健的态度制定了明年的计划，依旧聚焦分布式光伏和储能市场，重心从国内转变为国内外并行推进，力求实现新的增长点。

只有站在多角度观察才能把光伏市场看得如此透彻，这对既做过研发、销售、市场、供应链，又懂产品、客户、用户的欧阳家淦来说并不难，“分布式光伏市场潜力巨

大，公司也为此投入了很多资源，积极拓展市场份额，但我们有着自己清晰的中长期目标，只会做与之相关的事，绝不人云亦云。”

目前三晶电气已实现了对家庭光伏系统、储能系统和中小型工商业光伏系统的全覆盖，接下来还要推出工商业光伏储能。但是国内分布式储能市场还处于摸索状态，三晶电气同业内诸多光伏企业一样，走的是一条“走出去、再回归”的模式。不同的是，在深耕欧洲市场时，三晶电气把产品质量和服务建设放在第一位，并通过技术创新降低成本，从而提升整体品牌竞争力。

欧阳家淦告诉笔者，目前国外储能市场的形势更像是2014年前后的中国家庭光伏市场，处于萌芽状态。他表示，对于新事物的成长，需要把时间轴拉长。以分布式光伏为例，2014年刚起步时问题很多，圈内人士很是痛苦；2015年逐步成长，大家略感欣慰；2016年家庭光伏爆发式成长，业界好评如潮；2017年更多的省份加入分布式光伏领域，从业者蜂拥而至。“储能也一样，需要市场培育和挖掘潜力，一旦风口到来，我们能够迅速调整市场布局，抓住发展机遇。”

当然，能源互联网同样也是未来的发展趋势，三晶电气也在争取成为搭建能源互联网的重要节点，为工业园区、厂房、工商业屋顶等提供逆变器产品及监控解决方案。

龙泉股份转型成效明显 核电石化业绩释放强支撑

本报讯 龙泉股份是我国大型输水工程所需的PCCP管材骨干供应商之一，2017年上半年开始，核电领域和石油化工领域多个大型项目进入密集释放期，仅民营项目就有浙江石化、盛虹石化、恒逸石化等多个炼化大项目施工。

2016年5月，龙泉股份按5亿元作价全资收购无锡新峰管业有限责任公司，通过收购拓宽业务范围，进军核电、石化领域的金属管件配套，驱动公司业务转型升级。从竞争实力来看，龙泉股份在同行业中位列第一集团，过往工程业绩突出，竞争实力强，在手订单量充沛。

据龙泉股份披露，近期新峰管业与一直跟进中的浙江石化又新签订价值1.31亿元供货合同，并预计在6个~8个月内分批交货完成。加上该项新签合同，新峰管业公司金属管件业务目前在执行中的合同订单超过7.5亿元，并开始进入业绩释放期，带动龙泉股份整体业绩四季度扭亏为盈，全年预计盈利4803.76万元~5704.47万元，预计同比增长幅度为60%~90%，业务转型、双轮驱动的功效开始显现。

龙泉股份传统的PCCP业务也处在行业相对景气的周期内稳健发展。2015年下半年以来，国家大型输水、调水工程的招标再次进入新一轮的密集释放期，龙泉股份先后在北京市南水北调配套工程通州支线工程PCCP管道制造第二标段项目、山西省晋中东山供水工程、湖北省鄂北地区水资源配置工程2015年度第三批项目、大伙房水库输水（二期）抗旱应急工程、吉林省中部城市引松供水工程、河南省南水北调受水区许昌供水配套工程鄢陵供水工程等大型输水工程项目成功中标。11月16日，公司披露在福建省平潭及闽江口水资源配置工程及闽江调水龙高支线改扩建项目中，中标1.75亿元PCCP采购项目，累计在手PCCP订单超过20亿元，预期能够对2018年~2019年盈利形成稳定支撑。（张弘林）



中来股份

JOLYWOOD

JOLYWOOD Ltd. 股票代码：SZ300393

想多发电30%

就用中来N型双面

www.jolywood.cn