

## 2011年2月(下半月)光伏行业热点评析

**概述:** 2月下半月,全球光伏产业有两大事件值得关注。一是各大厂商2010年全年财报相继出炉。得益于出货量的成倍增长,期内多数国际大厂的经营状况一片大好,这其中自然少不了中国厂商的身影。比如,天合光能2010年太阳能组件出货量达到约1.06GW,较2009年增长了164.8%,总销售收入为18.6亿美元,比2009年增长了119.8%;晶澳太阳能2010年产品出货量也达到1.46GW,较2009年增长了187%。

二是被誉为太阳能光伏行业最高规格的SNEC第五届(2011)国际太阳能光伏大会在上海新国际博览中心顺利举行。参展国内外企业超过1838家,既有尚德电力、英利绿色能源、应用材料、GT Solar等龙头企业,也有近年来崛起的后起之秀。参展企业来自60个国家和地区,其中来自德国、日本、美国、西班牙、意大利、法国、澳大利亚、韩国、俄罗斯等光伏生产、科研、应用先进国家的企业达近700家。这些都如实反映了本次大会的空前盛况。

作为中国领先的太阳能光伏专业媒体,OFweek太阳能光伏网有幸成为SNEC第五届(2011)国际太阳能光伏大会的官方合作媒体,全程见证并用我们的视角记录下了其中的点点滴滴。

至于各大厂商2010年相关财报分析,我们已通过其他形式展现出来。因此,本期2月(下半月)光伏行业热点评析,我们会用特刊的形式为您呈现SNEC第五届(2011)国际太阳能光伏大会上诸多光伏领军人物以及相关从业者的精彩言论,以及他们对于行业发展态势的研判!

### 1、Tom Gutierrez: 低价竞争不符合公司战略

**OFweek 太阳能光伏网:** 过去一年中国本土光伏设备厂商订单持续增长,为了维护现有的市场份额,GT Solar未来是否也会考虑低价竞争策略?

**Tom Gutierrez (GT Solar CEO):** 过去一年当中,全球光伏产业确实存在着一定程度的产能过剩压力;不过我们更应该看到,全球光伏产业发展到现阶段,周期性的特征已经显露无疑。当下的市场供需或许并不平衡,但从一个更长远的角度来看,产能过剩并不会成为困扰产业发展的难题。对于GT Solar而言,所要做做的就是为未来市场的增长做好充足的准备,不断推出新产品和卓有成效的技术,并以此来推动客户和自身战略的双赢局面。

GT Solar目前在亚洲多晶硅铸锭炉市场占有率有98%的市场份额,未来我们相信我们的产品会被更多的客户所接受。即使未来市场占有率有所下降,GT Solar也不会考虑低价竞争的策略,因为这并不符合公司的长远战略。

GT Solar一直以来所追求的目标就是,用我们的产品和服务帮助客户优化制造环境并以此来降低制造成本,这也是GT Solar能够在全球市场遥遥领先的关键所在”。

查看新闻详情: [GT Solar: 低价竞争不符合公司战略](#)

## 2、叶顺敏：一如既往地重视欧洲市场

**OFweek 太阳能光伏网：**不可否认欧洲目前仍然是全球光伏终端市场的重心所在，但随着各国补贴幅度的逐步下调，欧洲光伏市场的增长活力大不如前；与此同时，北美、亚洲等市场的增长潜力不断释放。在这样的大背景下，清源光电未来的战略重心是否也会发生重大转移？

**叶顺敏（清源光电总经理助理）：**一般来说，一个公司的运营重心，会根据市场的实际现状作出相应的调整。清源光电除了重视现有的有活力的市场，还会重视未来有潜力的市场。

虽然德国光伏补贴有所下降，但是清源光电仍会一如既往地重视包括德国在内的欧洲市场，同样对于北美、亚洲等新兴的光伏市场，清源光电将会投入更多的力量，开发市场，发展自己，做大做强。

查看新闻详情：[清源光电：以专业高品质服务客户 追求双赢](#)

## 3、谢潇拓：标准体系的建立和完善将贯穿行业发展始终

**OFweek 太阳能光伏网：**经过几年的快速发展，国内光伏产品在国际市场已经占据了极大的市场份额，但与此同时，中国光伏产品的质量水准一直备受质疑。作为业内公认的技术认证领域的权威，您认为要解决这一问题，最关键的因素是什么？

**谢潇拓（天华新能源总经理）：**客观来看，现在国内一线上市企业的产品质量确实不存在太大的问题，因为它们都有自己独立的实验室，用以把控产品的质量，出现较多问题的都是一些中小厂商。要解决这一问题，我认为可以从以下五个方面着手。

首当其冲的就是意识，尤其是老板的质量意识；

第二，人才紧缺这一难题的解决，永远要记住：没有好的技术人才，当然不会有技术创新的出现；

第三，设备问题的解决，设备国产化不是仅仅去追求速度，用国产设备生产出合格的产品，才是检验设备国产化程度高低的最重要指标；

第四，原材料的质量问题，这也是决定电池、组件是否合格的重要因素；

第五，整个行业质量标准体系的建立和完善，这将是贯穿行业发展始终的问题。

查看新闻详情：[天华阳光：为推动光伏产业发展尽绵薄之力](#)

## 4、李英龙：有序竞争有利于光伏行业健康发展

**OFweek 太阳能光伏网：**2011年1月24日工信部、国家发改委以及环保部等三部委联

合发布《多晶硅行业准入条件》新政策，这是否会引发电伏行业的兼并潮？

**李英龙（京仪绿能总经理）：**任何事物都有两面性。一方面，一个产业发展到一定的程度后，政府采取适当的措施去规范市场，引导市场，避免盲目和重复的扩张，对于整个行业来说，是必要的。对于规范市场起到了十分重要的作用。因为市场有序的竞争，对于整个太阳能光伏行业的发展，是非常有利的。

另一方面，由于多晶硅准入政策的出台，对新进入光伏行业的企业提高了门槛，但是原有的中小型企业，它仍然是存在的。

不过，未来数年行业竞争会更加激烈，行业兼并也是不可避免的。中小型没有自主品牌的企业可能会先行倒下，而具有自主品牌的大企业在市场竞争的大潮中才能屹立不倒。

查看新闻详情：[京仪绿能：未来中国光伏市场将是风光无限的](#)

## 5、阮少华：做大做强企业自身 加快在光伏领域布局

**OFweek 太阳能光伏网：**特变电工是一家总部在新疆的上市公司，主营业务输变电设备。为何近年来在新能源特别是光伏领域加速布局？

**阮少华（特变电工新能源副总经理）：**首先，我们知道，特变电工集团是中国重大装备制造核心骨干企业，拥有三大支柱产业：输变电、新材料和新能源。特变电工新疆新能源股份有限公司，是特变电工专业从事太阳能光伏产品和系统集成技术研制的国家级高新技术企业，2000年由特变电工联合清华大学、中国节能投资公司，共同出资成立，是我国最早从事清洁能源——太阳能产业开发的高新技术企业之一。

其次，依托特变电工集团优势，公司已形成集多晶硅、硅片、组件、逆变器、系统集成应用为一体的较为完整光伏产业链，有着近10年的光伏逆变器研发团队和经验，研发并生产离、并网光伏逆变器，太阳能电池组件，大直径太阳能级单（多）晶硅片等高性能、低成本的太阳能光伏产品。同时公司与BP公司、壳牌公司等世界500强企业建立了良好的战略合作伙伴关系，已建成新疆、西安两大生产基地，是中国最大的太阳能系统集成商之一。

其三，目前特变电工已初步构建了“以输变电产业为主导、新材料产业为支撑、新能源产业为亮点”的三大产业协同发展的格局。得益于国家对新能源产业发展的大力扶持以及做大做强企业自身的考虑，特变电工近来加大和加快了在新能源领域的发展步伐。

查看新闻详情：[特变电工：布局新能源 加快发展步伐](#)

## 6、吴晓峰：薄膜太阳能电池独特优势仍在

**OFweek 太阳能光伏网：**2008年以前，因多晶硅价格高昂，替代效应下薄膜电池取得了迅速的发展。然而2008年下半年至2009年，受金融危机影响，多晶硅价格大幅下滑。加上晶硅电池转换效率稳步提升，致使薄膜电池的发展放缓。进入2010年以后，光伏行业

逐步向技术多元化发展。薄膜太阳能电池未来胜算几何呢？

**吴晓峰（昌盛日电董事）：**从战略高度来看，第二代薄膜太阳能电池技术势必会取代第一代薄膜太阳能电池技术；从目前发展的角度上来看，越来越多的行业人士和专家认为，除了单位面积光电转换效率低、光衰减较大等受诟病的缺点之外，薄膜太阳能电池与晶体硅电池相比还是具有独特的优势：

首先，薄膜电池弱光性能好。有实验数据显示，非晶硅和晶体硅电池在同功率同种逆变器等等外在条件下，前者发电量比后者多出10%-15%。而且受地域气候时节等影响，光照时间越长，差异越大。

其次，成本相对较低。这是因为：①半导体层光吸收系数比晶体硅大一个数量级，电池厚度只需1μm左右，约为晶体硅电池的1/200，可节省大量硅材料。②可直接沉积出薄膜，没有切片损失。③制备非晶硅的工艺和设备简单，淀积温度低，时间短，适于大批生产。

其三，非晶硅具有较高的光吸收系数。特别是在0.3-0.75μm的可见光波段，它的吸收系数比单晶硅要高出一个数量级。因而它比单晶硅对太阳能辐射的吸收率要高40倍左右，用很薄的非晶硅膜（约1μm厚）就能吸收90%有用的太阳能。

其四，能源消耗的回收期短。每平方米非晶硅电池的生产能耗仅为100kw·h左右，能源回收期为1~1.5a，比晶体硅低得多。

查看新闻详情：[昌盛日电：薄膜太阳能新势力](#)

（OFweek 太阳能光伏网研究部）

