

上调装机规模 光伏业实现高增长

▶ 本报记者 叶伟



2023年年末,江苏连云港港东方港务分公司码头一片繁忙景象,一批又一批国产汽车陆续装船,通过海运出口国外。2023年,连云港通过加密滚装班轮航线,开通车辆运输绿色通道,优化装卸作业流程,出口车辆持续保持快速增长态势。图为在江苏连云港港东方港务分公司码头,滚装轮在装载出口汽车。新华社发(王春/摄)

“2023年,光伏行业增长势头强劲,新增装机超预期,创下历史新高。2023年前10个月,我国光伏新增装机规模同比增长145%。全国新增发电装机规模一半以上来自光伏。”中国光伏行业协会名誉理事长王勃华在近日举行的2023光伏行业年度大会上表示,在此背景下,中国光伏行业协会上调2023年新增装机预测:由120-140GW上调至160-180GW。

装机规模创新高

近日,在宁夏腾格里沙漠新能源基地中卫300万千瓦光伏复合项目二期200万千瓦建设现场,工人们正在加紧施工。该项目是国家规划建设千万千瓦级“沙戈荒”新能源基地,也是第一条以开发沙漠光伏大基地、输送新能源为主的特高压输电通道——“宁电入湘”工程重点配套项目。该项目全部完工并网后,每年可发电39.6亿千瓦时,节约标准煤120.7万吨,减少二氧化碳排放量约329.38万吨,对推动构建清洁低碳、安全高效的能源体系具有重要意义。2023年4月,该项目一期100万千瓦光伏项目已全容量并网发电,每年提供清洁电能18亿千瓦时,可满足150万个家庭一年的用电量。

在“双碳”目标的驱动下,2023年以来我国光伏产业产能持续扩张,装机规模再创历史新高。数据显示,2023年前10个月,全国光伏发电新增装机量达142.56GW,同比增长145%。前三季度,集中式光伏新增装机61.79GW,同比增长257.8%;分布式光伏新增装机67.14GW,同比增长90%。

“第一批风光大基地要求在2023年年底并网,集中式光伏发力更加明显。”王勃华说。光伏产业快速发展,有效激发相关投资活力。王勃华表示,预计2023年太阳能投资将达3820亿美元,石油投资将达3710亿美元。这意味着太阳能投资在历

史上将首次超过石油。

下游应用市场需求旺,上游制造端更是一派火热。加热、熔化、拉晶……在天合光能股份有限公司青海大基地,机械臂有序抓取硅棒,AGV小车取代人工在车间有序穿梭,生产线日夜不停运转……

“将多晶硅加入拉晶炉内,只要40多个小时,就能生产出一根12寸P型单晶硅棒,该技术是国内最先进的。”拉晶三车间A区生产经理马晓峰介绍说。除了先进的拉晶技术,这里还有更为先进的全数字化管控平台,通过平台能实现一位集控主操负责96台单晶炉的正常运行。

2023年以来,我国光伏产业链主要环节产量持续增长态势。前10个月,我国硅料、硅片、电池片、组件产量同比增长均超过70%,再创历史新高。其中,多晶硅产量约114万吨,硅片产量约460GW,电池片产量约404GW,光伏组件产量约367GW。光伏制造端(硅料、硅片、电池、组件)产值超过1.3万亿元。

同时,受市场需求带动影响,国内光伏产品出口量仍持续增加。2023年前10个月,光伏产品出口量增加,硅片、电池、组件出口量分别为55.7GW、32.4GW、177.6GW,同比分别增长90%、72%、34%。

阳光电源董事长曹仁贤说,2023年以来,光伏发电技术迭代速度进一步加快,TOPCon、HJT、BC等电池技术加速产业化,钙钛矿、叠层等新型电池转化效率屡创世界纪录,我国技术水平已实现全球领先。

需共建产业新生态

虽然光伏产业在多个方面成绩喜人,但也面临一些问题和挑战。曹仁贤表示,目前,光伏行业面临的主要问题是行业竞争加剧,产业过度扩张,产品价格下降过快,广大企业生存压力非常大。

“‘过剩’与‘降价’成为2023年光伏行业热词。”王勃华表示,产业链价格下降给光伏企业带来一定冲击。从2023年2月开始,光伏组件价格一路走低。同年10月起,多家企业光伏组件开标价格单瓦最低值跌破1元。

华为数字能源智能光伏产品线总裁陈国光说,目前从经济性看,光伏发电度电成本已经不是问题,未来度电成本还会持续降低,具备更大优势。现在最主要的电网消纳问题,需要改变原有新能源控制模式,让光伏发电从适应电网走向支撑电网再到增强电网。

面对机遇与挑战,光伏行业该如何更好发展?“要坚持共赢理念,凝心聚力,加强创新协同,努力实现光伏行业的高质量发展。”曹仁贤表示,一要重视创新发展,推动技术突破和进步,提高能源利用效率,降低自身碳排放;二要加强产业融合,与产业链上下游企业协同,实现产业升级优化,加速构建光储端融合的新型电力系统;三要推动行业绿色化、智能化发展以巩固和提升全球竞争优势,而非简单地扩张产能;四要加强国际合作,拓展海外市场。

天合光能股份有限公司董事长兼CEO高纪凡表示,要坚持链主引领,共建产业新生态。龙头企业要担起责任,构建生态、协同创新,协作共赢,助推光伏行业高质量发展。行业协会应该积极组织进行国际标准的制定,包括光伏产品、储能产品、新型电力系统标准制定,形成中国主导的全球光伏行业标准,促进形成中国企业引领的全球光伏生态,从而提升在国际市场的定价权和话语权。

“创新、合作,共同促进光伏产业高质量发展。”陈国光说,光伏行业高质量发展,需要有高质量的技术、高质量的产品、高质量的解决方案、高质量商业模式、高质量的新型电力系统顶层规划与高质量的新能源政策等,每一个环节都必不可少,都需要产业链协同和创新,推动光伏发电占比显著提升,让光伏发电成为真正的主力电源。

国产科学仪器展示交易中心启幕

本报讯(记者 张伟)近日,“2023年第一届怀柔高端仪器装备需求发布会暨国产科学仪器展示交易中心启幕仪式”在北科建怀柔国际科创中心举办。该项活动是在北京市怀柔区经济和信息化局、北京市怀柔区科学技术委员会的指导下,由北科建集团、北京怀柔仪器和传感器有限公司以及仪商汇联合主办。

活动中,北京国资公司党委委员、总法律顾问、首席合规官,北科建集团党委书记、董事长朱捷表示,希望新启幕的国产科学仪器展示交易中心为国仪企业发展提供新的发展舞台,助推怀柔科学城产业升级与集聚发展。

北京怀柔仪器和传感器有限公司董事长张鸣剑表示,国产科学仪器展示交易中心的建成,为科技创新成果的转化和市场化提供了新机遇,亦是与北科建双方深度合作结出的丰硕成果。希望未来双方能够进一步拓宽合作广度与深度,力争为促进怀柔科学城产业升级发展提供更多助力。

为进一步帮助仪器厂商了解我国仪器仪表行业现状以及科技成果转化情况,活动现场发布了《中国仪器仪表领域科技成果转化年度报告》,对3808家高等院校和科研院所的仪器仪表领域科技成果转化情况进行了分析研究。目前,我国高校院所结合实际,在打造科技成果转化服务体系、牵引仪器仪表领域产业需求、培育高价值专利等方面积极探索,形成了符合自身特点的科技成果转化工作模式。不仅让现场的仪器厂商更深入地了解了行业发展态势,也为北科建怀柔国际科创中心的运营提供了新的启示:高校科技资源比较集中、创新技术发展迅速、创新成果相对密集,在科技成果转化过程中扮演着越来越重要的角色,北科建将围绕高校这一科技核心力量,搭建高校科研院所、实验室和国产仪器企业的桥梁,促进双方对接合作,帮助科技企业进一步提升技术突破能力与成果转化。

在与会嘉宾的共同见证下,国产科学仪器展示交易中心揭幕,拉开国产科学仪器展示交易中心正式落地运营的序幕。

活动现场,落位北科建怀柔国际科创中心的协同创新中心众创空间同步举行揭牌仪式,协同创新中心众创空间以科技创新企业发展需求为导向,旨在构建空间、服务、资源等共享互联的发展平台,进一步提升对中小科技创新企业的培育和孵化能力。

此次活动中还达成了3项合作协议:首先,由主办单位北科建集团和北京怀柔硬科技创新服务有限公司、仪商汇供应链管理平台、北京科慧创业投资基金管理有限公司、中国农业银行怀柔支行、北京银行怀柔支行等资源方共同签署了助推国产仪器发展的战略合作协议,从资金层面为科创企业提供服务支持和助力;其次,由北科建集团与参展企业代表完成了仪器厂商展签约,与众多国产科学仪器龙头企业达成了长期合作共识;最后,由北科建集团、北京华腾化工有限公司以及北京怀芯物联技术有限公司共同签署了集采供应合作协议,分别从资源导入、平台构建、市场拓展等多方面达成合作,以更加丰富的资源、更坚实的企业力量,共同将国产科学仪器展示交易中心做实、做强、做优。

据悉,国产科学仪器展示交易中心旨在打通国仪流通的最后一环,并形成展示、交易、仓储、物流、售后、共享办公等全生态发展模式。目前该中心已入驻全国仪器厂商70余家,入展仪器设备耗材300余件套,均为整机展示,总货值超过6000万元。该中心致力于建设成为辐射华北、以中国自主研发为特色的大型科学仪器集散地以及开拓国产仪器海内外市场的重要平台。

“个人信息保护认证”首张证书发出

本报讯(记者 张伟)近日,由下一代互联网国家工程中心全面支撑的“基于‘澳门科技大学科研数据跨境流动管理系统’的科研工作和管理业务所涉及的个人信息处理活动”项目,正式通过中国网络安全审查技术与认证中心等权威机构的技术验证和现场管理审核,由此获得全国首张“个人信息保护认证”证书。这标志着我国个人信息保护认证工作迈出了重要一步,具有里程碑意义,为构建安全、可靠、有序的数据流通和治理环境奠定了坚实基础。

据了解,该项目的“数据跨境流动管理系统”全面采用IPv6和数据空间等技术架构,包括基于IPv6实现数据分类分级标识、身份认证、传输风险识别、数据处理行为溯源等功能,结合数据空间的数据共享流通管理能力,实现对数据全生命周期的精细化管理。该系统还同时具备个人信息保护影响评估管理、主体同意管理、主体权利响应、风险管理等功能,极大地便利了管理部门、业务部门和合规部门的协同,实现了数据合规管理制度的流程化、智能化,保障了个人信息处理活动的合规性和安全性。

该项目还同时获得了澳门特别行政区政府个人资料保护办公室颁发的“个人资料跨境转移许可”,意味着该项目所采取的技术和组织保障措施亦达到了澳门特别行政区《个人资料保护法》的要求,能够为个人资料向内地的跨境流通提供充分保护。

传统电商涌入社区 流量如何激增

▼ 本报记者 李洋

近日,知乎与京东联盟合作的“京知计划”正式上线。面向京东平台商家,通过知乎芝士平台“特邀”“众邀”或“复用”任务合作,为商家在任务合作中的内容提供数据归因和效果评估服务,帮助商家完成内容营销的全链路分析,此为传统电商涌入社区的最新案例。

早些时候,知乎与阿里妈妈淘宝联盟联合推出的“星知计划”已取得初步成果;在此前举行的2023世界互联网大会乌镇峰会上,小红书副总裁许磊介绍了他们的探索经验。

接下来,社区平台与传统电商的合作,有望在哪些方面擦出火花?

下一波流量在哪里激增

随着互联网用户基数的逐渐饱和,传统的流量获取方式已无法带来大量的新用户,使得电商平台的销售量出现下滑。同时,电商平台之间的竞争也日益激烈,各种促销活动层出不穷,使得销售量难以得到提升。

“随着社交媒体和内容平台的兴起,许多跨界公司开始进军电商领域,通过整合社交和购物功能来吸引用户。这种跨界竞争对传统电商也构成了新的挑战。”中国数实融合50人论坛智库专家洪勇表示。

某全球著名咨询公司商品战略顾问总监表示,知乎、小红书等社区平台的用户画像主要是一些具有较高学历和收入水平的中青年人群,他们对于购物和消费有着较高的追求和

品味,同时也热衷于分享和交流购物体验。“与传统电商平台相比,社区平台更注重用户之间的互动和交流,可以为电商带来新一波流量红利。”

“电商平台与社区平台的合作是双赢局面。”易观分析研究合伙人陈涛介绍说,社区平台可以进一步扩大自己的业务范围和增加收入来源,进一步增强用户对社区平台的黏性和忠诚度。

天使投资人、资深人工智能专家郭涛认为,社区平台的内容营销能力可以为电商平台提供更多样化的推广方式,增加用户的参与度和购买欲望。此外,社区平台与电商平台的合作可以实现数据共享和效果评估,帮助商家更好地了解用户需求和行为,优化产品和服务。

据悉,此次合作的“京知计划”除了帮助商家通过回传数据优化投放策略,也可以帮助商家完成更精准的人群沉淀,提升后续内容营销效率。

单打独斗难做大

社区平台单打独斗难做大电商平台似乎已成为一个魔咒。

早在2021年知乎新开“知乎知物”微博账号,并同步开设同名的微信公众号。“知乎知物”与“知乎好物”虽然一字之差,但指向的业务模式却截然不同。“知乎知物”的定位是知乎原创设计品牌,官方的介绍语写的是“专注研发日用生活好物”。

种草平台小红书涉足电商看似是顺理成

章的事情,但似乎并不顺畅。2014年,小红书上线了官方自营的海淘平台“福利社”,2021年又上线了自营户外电商平台“小绿洲”,但这两项业务都已在最近几个月宣布关闭。2019年,小红书还曾一度支持淘宝外链,但不久就被关停。

在相当长的一段时期内,小红书都将社区放在战略首位,直到2023年8月,小红书终于整合电商和直播业务组建了新的交易部,作为新的一级部门与社区、商业部门平行。

“过去一年多时间里,小红书已把电商融入到了社区之中,打通了让用户从看笔记、看直播到下单购买的全链路。电商业务的发展,不仅更多地开始满足消费者的购物需求,也让很多国货品牌、商家在土壤下成长,这成为助力小红书企业发展的重要一环。”许磊称。

资深产业经济观察家梁振鹏则认为,前些年,社区平台单打独斗做电商之所以做不大,原因主要有两点:一是电商平台的竞争激烈,市场已经被几大巨头牢牢占据,新入局的社区平台缺乏足够的优势;二是社区平台自身的商业模式和盈利模式尚不成熟,难以支撑电商业务的快速发展。

“当下,与传统电商的合作,有望在以下方面擦出火花:一是借助传统电商的供应链、物流等优势,提升社区电商的运营效率;二是通过传统电商的流量导入,扩大社区平台的用户基数,提升平台活跃度;三是实现优势互补,共同探索新的商业模式和盈利点,实现共赢。”梁振鹏说。



新华社记者 陈欣波/摄