



整县推进：打包式开发分布式光伏

本报记者 彭东浩

为加快推进屋顶分布式光伏发展,6月20日,国家能源局下发了《关于报送整县(市、区)屋顶分布式光伏开发试点方案的通知》(以下简称《通知》),明确鼓励实行项目整体打包备案。《通知》明确指出,项目申报试点县(市、区)要具备丰富的屋顶资源、有较好的消纳能力,党政机关建筑屋顶总面积光伏可安装比例不低于50%,学校、医院等不低于40%,工商业分布式地不低于30%,农村居民屋顶不低于20%。

不到一个月的时间,已有江西、甘肃、安徽、山东、陕西、福建、广东、浙江、河北、山西、上海、江苏、河南等20多个省市自治区发布整县推进政策,整县推进也一跃成为光伏行业热点话题。

“打包式开发”解决行业痛点

“整县推进,解决了分布式光伏,尤其是中东部省份分布式光伏开发过程中的一些痛点和难点。”中国光伏行业协会宣传与对外联络部主任、户用专委会副秘书长戴思源向《中国电子报》记者说道。

在以前,地面电站是光伏电站的主力军,但地面电站多受制于土地资源、光照资源等客观因素影响,所以西北地区比中东部地区发展更理想。中东部地区要想大力发展新能源,除了风能电能,分布式光伏的开发便成为新能源发展的最佳选择。

而分布式光伏的开发重点在屋顶,屋顶资源相对于地面来说比较分散,而且像政府、学校、医院这类优质屋顶资源也比较少。“整县推进则是把真正在分布式光伏上具有优质特性的屋顶打包开发,这解决了分布式项目分散、优质屋顶开发困难的问

题。”戴思源说道。

目前,不管是制造端组件企业,还是逆变器企业,都在不断提出整县推进的解决方案。不难看到,整县推进对光伏整个产业链的影响重大。它以整县、整市、整区为单元整合开发,不再是旧有的企业开发一个屋顶,去找当地电网、供电所等各方协调的模式。各个企业不再单打独斗,这对于企业来说是综合能力的提升。

另外,从政策推进方面来看,整县推进政策的出台对后续一系列配套政策的出台是个利好。戴思源向记者说:“整县推进政策推出之后,各地有可能会出台相应的财税政策、资金支持政策等一系列配套政策。”这对整个行业的后续发展,以及政策的不断完善是非常有帮助的。

发展模式仍需探索

虽然一跃成为光伏行业的热点话题,但整县推进目前还处于试点阶段,各大省市虽然都在不断响应号召并出台政策,但从实操层面来说绝大多数省市还经验不足,有些分布式光伏发展较好的省份,或许积累了些经验,但各地发展天差地别,想要形成

较为系统的发展模式,还需不断摸索。“实操阶段要推进整县推进,我们呼吁各个省市要结合自己的特点,‘量力而行’,适当提出一些突破发展瓶颈方面的政策。”戴思源这样建议。

从企业方面来看,各大省市更倾向于与央(国)企进行合作,央(国)企的优势可能更多的在资源整合的能力以及跟政府层面的对接能力等方面。但在实操过程中,面对各个省市发展迥异的特点而提出的不同要求,央(国)企相比民营企业,尤其是很多地方民营企业便趋于弱势。在这方面,戴思源也提出了相关建议:“呼吁央(国)企和民营企业发挥各自优势,合作推进整县推进方案,央(国)企充分发挥资源打包的能力优势,而民营企业充分发挥渠道广、分布式光伏开发经验丰富的优势。”

多元化发展是趋势

整县推进虽然还处于试点摸索阶段,但却为整个分布式光伏的发展指出了明确的路径,找准了发力方向。

在整县推进的作用下,分布式光伏市场也许在未来会迎来大爆发,并向多元化应用方向发展。现如今光

伏+示范项目发展得如火如荼,但却还未达到大规模应用阶段,整县推进或许能为其添一把火。

在光伏板下建设生态农业大棚,能够实现种植、旅游、发电一地三用,促进生态环境质量提升。“光伏+储能+充电桩”形成多元化能源发电微电网系统,实现充电站自发自用、余电存储,“光”“储”“充”有机结合等,都是近几年分布式光伏多元化发展方案的实践。

分布式光伏拥有自己独特的优势,分散、灵活、高效属性突出。彻底突破了商业推广模式的限制。屋顶、棚顶、屋顶、充电站都能够成为分布式光伏延伸的目标,绑定式推广方案也在逐渐彰显其实际应用价值。

因此,我国分布式光伏发电产业向多元化格局发展是大势所趋,与“光伏+”生态圈相结合,未来会不断在农渔、扶贫、储能、充电等多个应用领域延伸,而且分布式光伏与储能产业的绑定发展还被视为“最具潜力的能源形式”。

“未来分布式光伏多元化应用后,也有可能助力中东部省份建立起以新能源为主体的新型电力系统。”戴思源如是说。

紫光集团发布公告

配合司法审查推进债务风险化解

本报讯 7月9日,紫光集团发布公告称,收到北京市第一中级人民法院送达的《通知书》。通知显示,相关债权人以紫光集团不能清偿到期债务,资产不足以清偿全部债务且明显缺乏清偿能力,具备重整价值和重整可行性为由,向法院申请对紫光集团进行破产重整。

紫光集团表示,将依法全面配合法院进行司法审查,积极推进债务风险化解工作,支持法院依法维护债权人合法权益。被债权人申请重整未对集团下属公司日常生产经营造成直接影响。目前,下属公司各项生产经营活动均正常开展。

据悉,重整可通过司法程序,最大程度地保护债权人利益、实现债权人在法律框架内的公平受偿。重整不影响企业的法人主体资格、企业的正常生产经营,有利于维持企业的营运价值、职工稳定、资产完整。

近年来,紫光集团通过收购展讯通信、锐迪科微电子和新华三等企业,进一步提升了芯片设计和开发、数字基础设施以及IT管理等方面的实力。2018年,紫光集团收购了Linxens集团,该集团在智能卡微型连接器、RFID天线和嵌入件设计与生产领域具有领先地位。紫光集团还斥巨资投入存储器芯片制造。旗下长江存储2017年成功研发出中国自主知识产权的32层3D NAND Flash芯片,实现中国在存储芯片上零的突破,2020年则宣布128层QLC 3D NAND闪存研发成功,已在多家控制器厂商SSD等终端存储产品上通过验证。

紫光集团旗下两家下属上市公司(紫光股份和紫光国微)2020年营收利润均取得较大增长。2021年第一季度,紫光股份营收利润增长30%以上;紫光国微营收增长近50%,利润增长70%以上。

(张依依)

博通欲收购数据分析软件巨头

释放向大数据业务转型意愿

本报讯 日前,有消息称,芯片制造商博通就收购数据分析软件巨头SAS Institute Inc.(以下简称SAS)进行谈判,这笔交易对SAS的估值在150亿美元至200亿美元之间。7月14日,SAS创始人吉姆古德奈特(Jim Goodnight)和约翰萨勒(John Sall)决定不把公司卖给博通,博通收购SAS谈判破裂。

创投投资咨询总经理步日欣在接受《中国电子报》记者采访时表示,过去几年,博通一直在拓展半导体主营业务之外的业务,从收购CA Technologies、赛门铁克开始,就开始踏入企业服务、软件、数据等领域。此次对SAS公司有并购的意愿,说明博通公司延续了以往跨领域的横向扩张战略,将继续向非半导体域延伸。赛迪顾问分析师吕芃浩在接受《中国电子报》记者采访时亦表示,半导体发展到现阶段,包括博通在内的全球半导体领域前十大厂商在技术与产业走向成熟之后,已越来越难以取得重大突破。在并

购方面,也同时缺乏适合标的。因此向非半导体进行业务拓展,成为博通突破业务瓶颈的主要选择。

针对博通的产品策略,北京半导体行业协会副秘书长朱晶在接受《中国电子报》记者采访时表示,博通的产品全面转向企业级,博通并购软件企业是为了丰富自身企业级解决方案。

博通意欲并购SAS的做法,显示出其业务布局正在往大数据方向转型。吕芃浩认为,在现阶段,数据作为一种资产存在,是一种重要的企业发展渠道。谁掌握了数据,谁就有能力挖掘新的市场。SAS作为一家软件公司,擅长做数据管理、数据分析,挖掘数据价值,能够帮助包括金融、互联网、保险等多个领域的企业提供商业支持。博通想要并购SAS,可能也是因为看到了大数据的潜在价值和SAS具备的数据挖掘、数据分析的能力,通过并购SAS,可以更好地实现企业级业务。

(姬晓婷)

接种新冠疫苗

保护自己

保护家人



中宣部宣教局 国家卫生健康委员会宣传司 中国疾病预防控制中心 中国健康教育中心

公益广告