

光伏业转战国内

■ 本报记者 陈玮英 / 文

处于低潮期的国内光伏市场迎来了一丝暖意。

6月26日，财政部、科技部和国家能源局下发的《关于做好2011年金太阳示范工作的通知》明确，中央财政将继续补贴金太阳示范工程，采用晶体硅组件与非晶硅薄膜组件的示范项目补助标准分别为9元/瓦与8元/瓦。

这一通知发布的背景是，我国太阳能电池原料进口、产品出口以及太阳能应用市场尚未真正启动的尴尬现状。

“太阳能电池市场目前在国外，但国内生产已经占到全球产量的50%—60%，造成国内生产销售国外的状况。”福建一家能源公司的董事长告诉《中国企业报》记者。

“近几年随着销售状况的大好形势，大家扩产的规模很大。一个是因为我们产能不断扩展，今年到了供大于求的阶段；另外，随着欧洲包括一些国家的光伏政策的成熟，他们为了保证光伏持续发展，不像前两年可能都是翻番地在装机，他们制定了保证每年稳定的装机政策。这种状况出现以后，导致我们光伏组建从今年开始大部分都下降。”他的一席话道破了光伏业目前的状况。

对此，业界呼吁尽早启动光伏业国内市场，完善认证体系，促进行业健康发展。

推开国内市场

“中国太阳能光伏在国际上拼杀很不容易，我们希望借用这个市场规模悄悄推开中国市场，我们在这个时候还希望大家联合起来，一起把这个市场做好。”常州天合光能有限公司副总裁孙海燕博士说。

数据显示，2001年我国光伏电池产量仅3兆瓦，2010年已达8吉瓦，占全球总产量的五成，居世界首位。

截至2010年，在海外上市的光伏企业已经有16家，全球光伏电池/组件产量前10家中我国占了4家，全球多晶硅产量前10家中我国占据了4家。

傲人的数字后面是令人尴尬的局面。由于我国光伏产业95%的市场在海外，严重依赖欧美市场，发展随时受到有关国家政策变动的影响，一旦政策变动，出口必定受到影响，从而加大国内产能过剩。

孙海燕告诉《中国企业报》记者，目前的状况是中国市场发展很快，但是从全球来看中国市场应用方面还是很小，国内市场也需要大家共同来推动。

“我们的光伏发电成本一直在下降，从特许招标一些项目来看也是逐渐下降，这其实给我们市场留了很大的空间。”孙海燕说：“在这个行业要可持续发展，成本、创新、质量服务、规模为全体利益相关方提高价值，我一直强调全体利益相关方，而不是某一方面，要各个方面共同赚钱才行，能够提高最高价值才是可持续发展的。”

在赛维LDK太阳能有限公司光伏工程公司副总经理姚峰看来，太阳能市场未来会保持一个快速增长的态势。姚峰说，根据LDK预测，光伏产业2009年到2014年负荷增长率依然会达到42.1%。一方面太阳能发电技术进一步推动了成本转化率的提高；另一方面，全球各国政府的大力支持和补贴也必将扩大光伏市场，另外其他的一些包括能源危机、全球变暖，包括最近核电所遇到的事件，都会加速这个产业的发展。

完善认证体系

打开国内市场一直是业界所期望的。由于“对外依存度高、两头在外、贸易保护”等诸如此类的问题，我国光伏产品进入国际市场常常遭遇认证门槛。“所以

我们要完善我国的光伏产品认证体系。”浙江省可再生能源协会秘书长朱萃汉对《中国企业报》记者说。

光伏产业近几年发展迅速，但其标准化进程已远远落后于产业发展速度。欧美对光伏产品的标准和品质认证要求较高，正是目前国内光伏产业面临的重要挑战。

朱萃汉向记者介绍说，当前全球太阳能光伏产业中，国际通用的光伏模组检验标准分别为美国的ul标准以及欧盟的iec标准。而我国光伏产业至今还没有统一的国家行业标准和检测机构，造成市场不规范，企业间不正当竞争频出，市场相对混乱。同时，国外光伏产品进入我国市场，不需要进行任何机构的监测，关税也几乎为“零”。反之，我国光伏产品进入欧美市场，却要经过严格的检测，方能取得认证资格。

“我国近年来已开始重视光伏产业的标准化建设，陆续推出了一些标准和规范，但比较零散，很不完整，也远远不够。”朱萃汉无奈地表示，我国大部分光伏产品仍然需要送到国外机构去检测和认证，既浪费钱，又耽搁时间。

浙江向日葵总工程师周晓兵称，要通过产品认证，必须送样到欧洲，检测认证周期长达10个月甚至一年，耗费了企业大量的精力和资金。他认为，只有完善产品检验标准，才会对企业有利，既可促进企业发展，又可以提高产业发展。

中投顾问新能源行业研究员沈宏文在接受记者采访时说，行业标准可以有效规避无序竞争，提高行业准入门槛，淘汰不符合标准的企业，促进行业的有序发展。例如当前光伏组件行业由于准入门槛较低，导致大量企业进入该行业，不仅不利于提高产品质量，而且容易造成产能过剩，影响产业的健康发展。

“说到标准，基本上是别人主导。”孙海燕表示，所以整个行业



业界呼吁尽早启动光伏业国内市场，完善认证体系，促进行业健康发展。

都要联合起来，在这些方面做一些工作。

中国可再生能源学会副理事长、光伏专委会主任赵玉文认为，认证不仅规范行业，还可以起到保护国内市场的作用。进入美国市场要接受美国的认证标准，同样，外国光伏产品进入中国市场，也应该接受中国认证。

释放回暖信号

开启国内市场需要各方共同努力。“目前的市场，太阳能还是太贵，还是需要政府来支持，所以还应该是政府主导推动市场。”孙海燕如是说。

国家发改委能源研究所所长韩文科在2011中国清洁电力论坛暨中国国际清洁能源博览会上称，太阳能的技术进步很快，2010年全球太阳能发电装机近2000万千瓦，把14年的目标都实现了。

韩文科认为，太阳能最大的政策还是固定电价，需要经过一段时间的招投标。太阳能也面临这些问题，但这些问题不会阻碍它的发展。



做好容灾备份及业务连续性管理刻不容缓；
移动远程接入云安全平台势在必行；
数据整合及商业智能是后信息化时代的必然构建。

数据服务 运筹帷幄

专访北京和力记易科技有限公司总经理黄维学

21世纪是信息化的时代，是数据爆炸的时代，21世纪是一个黄金有价，数据无价的时代。然而，数据正遭受病毒、黑客、恐怖事件、自然灾害等的威胁，数据灾难无处不在。于去年3月1日起正式实施的国家《通信网络安全防护管理办法》更是将数据安全问题提上了议事日程。

■ 樊林 孙颖 / 文

古人云：“欲用其妙，必先知其道。”为了全面了解我国数据安全行业的现状，日前《中国企业报》专程走访了我国数据备份行业的权威专家、北京和力记易科技有限公司总经理黄维学，就如何打破国外垄断，开拓我国民族数据保护业的一片新蓝海进行了深入地探讨。

UPM容灾备份：有备无患 利国利民

《中国企业报》：国内专业机构调查显示，只有不到15%的服务器连有备份设备，这就意味着85%以上的服务器中的数据面临着随时有可能遭到全部破坏的危险。而且这15%中绝大部分是属于金融、电信、证券等大型企业领域或事业单位。由此可见，国内用户对数据备份的认识与国外相比存在着相当大的差距。我们了解到容灾备份业务一直都是和力记易的支柱业务，请您介绍一下相关情况。

黄维学：21世纪是一个数据爆炸的时代，在这个时代，信息化越来越普及，人们对信息化系统越来越依赖，人们就越怕数据丢失、破坏以及业务系统中断。一旦发生类似于“9·11”事件这样的数据灾难，对于大多数企业都将面临灭顶之灾。有道是“黄金有价数据无价”，所以作为数据和业务保护的最后一道屏障“容灾备份及业务连续性管理”就显得迫在眉睫，刻不容缓。中

央及各部委三令五申下文要求各行业切实做好“容灾备份和业务连续性管理”工作，目前这一工作正在如火如荼地开展，但关键是不能抱有侥幸心理，万一发生灾难，造成损失，就会给相关企业部门带来极大风险。

经过几年的潜心研究，和力记易已成功打造出了适合中国企业现状，易于操作，且价格合理的本土化数据服务体系。目前公司的产品遍布于政府、军队、医疗卫生、学校教育、电信、电力、金融等多个行业，目前已积累了30多万用户，同时入围中央政府采购中心、中直机关采购中心、总装物资供应局产品目录及供应商，承担“核高基”项目等。

《中国企业报》：长期以来，国内的容灾备份业务始终被国外软件行业所垄断，那么，和力记易又是凭借怎样的产品理念脱颖而出，成为民资数据保护业的领跑者的呢？

黄维学：一项调查显示，对于市场营销部门来说，恢复数据至少需要19天，耗资17000美元；对于财务部门来说，这一过程至少需要21天，耗资19000美元；而对于工程部门来说，这一过程将延至42天，耗资达98000美元。而且在恢复过程中，整个部门实际上是处在瘫痪状态。在今天，长达42天的瘫痪足以导致任何一家公司破产，而唯一可以将损失降至最小且行之有效的办法莫过于数据的存储备份。其实数据备份并不是“无用”，而是有相当大的作用，它可以在一定程度上决定一个企业的生死。

随着行业需求的提升、技术的发

展及对信息安全的考量，容灾备份及业务连续性管理建设目标至少包括：持续数据保护(CDP)；业务连续性保障；抗灾难性；安全可信任；TCO合理，易用、易维护、易扩展、易升级。

接入安全：业务动起来 安全少不了

《中国企业报》：随着云计算时代的到来，移动办公和远程接入必将大势所趋，在带来方便的同时，也带来数据接入的安全隐患。和力记易在这方面是如何应对的呢？

黄维学：21世纪是一个远程接入的云安全时代。随着网络、移动网络的普及，笔记本电脑、PAD、智能手机等各种智能终端的普及，数据接入的安全隐患也随之而来，所以做好移动办公、远程接入的安全措施，构建移动远程接入云安全平台势在必行。

有这样一个案例，在南方某沿海开放城市海关移动办公安全加固项目，通过当地中国移动公司运用和力记易的UPM祥云盾方案为海关的移动办公应用进行了安全接入加固，既享受了移动办公带来的便利，又规避了移动办公带来的安全隐患，更何况移动还牢牢地黏住了这个高端集团客户，可谓一举多得，各得其所。典型的多赢案例，类似的案例还很多，比如安徽某开发区管委会通过当地电信提供本方案、上海某券商应用本方案给VIP客户提供安全资金及业务接入等。经客户检验该产品主要有部署

简单、保密性强、身份不可伪造和通用性强等特点。

BI魔方：数据整合 全局在握

《中国企业报》：和力记易已经走过辉煌的8年，您对公司未来的发展定位是如何规划的？

黄维学：21世纪是一个商业智能(BI)的时代，是数据整合的时代。把企业日积月累的众多数据碎片，按照需要整合为数据仓库，形成企业数据全局视图，进而把数据变成知识，变成领导决策的依据，把矿石炼成黄金，这就是商业智能(BI)。BI的基础是数据整合，数据整合及商业智能是后信息化时代的必然。

“BI魔方”是由和力记易公司自主创新的先进ETL数据整合平台，可以帮助企业事业及政府、军队等把不同历史时期、不同地域、不同系统，以不同形式存在的数据碎片通过抽取、清洗、转换、合并、载入形成数据全局视图。UPM BI魔方具有全中文图形界面，易学易用；数据抽取支持多种类多数据源，并支持空间数据库；具有数据转换、数据同步、数据联邦、作业及工作流调度、WebService发布、集成脚本开发等多项功能。

企业的数掘即是企业的命脉，数据丢失、破坏或者企业的IT支撑系统服务中断都将给企业带来巨大损失，甚至是毁灭性的灾难。和力记愿为您的企业数据保驾护航。

企业名片：

北京和力记易科技有限公司是一家在数据服务领域提供解决方案的高新企业。目前已经形成了以容灾备份、数据整合、接入安全为主的系列自主创新产品和解决方案，在国内数据服务领域成为技术和市场的领跑者。

作为国家高新企业和双软企业，和力记易所有产品均系自主研发，拥有自主知识产权，并获得了国家火炬计划支持和“国家重点新产品”、“北京市自主创新产品”、“军队涉密信息产品认证”等认证和证书。

同时入围中央政府采购中心、中直机关采购中心、总装物资供应局产品目录及供应商，承担“核高基”项目等。

公司目前已积累了30多万用户，遍布于政府、军队、医疗卫生、学校教育、电信、电力、金融等行业。

专注而专业的数据服务： 容灾备份业务：

- 1、提供 CDP 容灾备份及业务连续性管理的项目咨询；
- 2、提供以自主创新自有知识产权产品(备特佳、数易魔方、数据管理仓等)为主的 CDP 灾备解决方案。可实现本异地容灾，并能防止用户数据丢失、数据破坏、IT 系统服务中断等；
- 3、提供 CDP 灾备系统运营及租赁服务。

数据整合业务：

- 1、提供商业智能(BI)数据整合项目咨询；
- 2、提供以自主创新自有知识产权产品 BI 魔方系列为主的 ETL 数据整合产品及方案；
- 3、提供 ETL 数据整合、数据迁移、数据异构等服务。

接入安全业务：

- 1、提供移动办公及其他远程接入的安全项目咨询；
- 2、提供以国密办认证(商密)的祥云盾云安全平台为基础的通用外网接入安全解决方案及服务；
- 3、提供基于国密标准(商密)为基础的其他信息安全、信息保密方案的定制开发和服务。

贴心服务：

多年来，和力记易积累了众多的客户，并一直在壮大自己的研发和服务队伍，公司的服务热线 4006091190 电话 7x24 小时为您提供咨询和服务。

与此同时，和力记易还根据用户的不同需求制定了不同类型的服务类别，建立了完备的服务流程控制和监察体系，让用户满意是公司一直追求的目标。